邮发代号
77-19

电脑報

2019年10月14日　第 39 期　总第1423 期
全彩电子版: icpcw.com/e　**官方微博:** weibo.com/cpcw　**邮箱:**pcw-advice@vip.sina.com

2020
全新数字生活家

如果玩也能到极致
那么我们就先从数字设备开始
“入侵”生活方方面面

邮局微信订阅二维码
邮局订阅热线
11185

一个胎死腹中的电子烟创业梦

@锌刻度记者 邓晓进

9月17日,罗永浩通过微博与FLOW划清了界限。对一个精明的商人来说,当电子烟的是是非非甚嚣尘上之时,要避免给自己挖坑。

但他始终还是小野科技的合伙人,电子烟也许寄托着他后半生的营生。于是,一周之后,罗永浩又引用了北京青年报一篇《纽约大学教授:电子烟将在未来十年拯救700万烟民生命》的文章中的一段文字,却没发表任何评论。

从电子烟行业品牌销量双双崛起致使融资金额攀上数十亿元,到引发疾病、涉及毒品滥用、宣传虚假功能的争议致使全球禁烟令漫天纷飞,再到呼之欲出的电子烟国家强制标准……在电子烟行业摸爬滚打的人们,都如罗永浩一样透彻:2019年,电子烟虽然火得一塌糊涂,但也来到了生死关头。

电子烟会不会成为下一个“山寨机”

“为什么想做电子烟?”

“时代变了,选品越来越难。”

面对记者这个开门见山的问题,郎小龙(化名)的视线并没有改变,继续盯着因快速搅动而形成的咖啡旋涡,用勺子逆向在旋涡中划出波纹。

在深圳打拼了十多年的郎小龙很明白,那个靠一款山寨机就赚得盆满钵满的时代,走到了尽头。但在2018年下半年,看到电子烟在中国出现了品牌疯狂繁殖、资本热钱不断进入,郎小龙又在想:“电子烟会不会成为他生命里的下一个‘山寨机’……”

郎小龙,1997年毕业于国内一所知名的财经院校。由于家庭环境比较优越,因此,稳定的工作对于他来说并没有那么重要,即便是当时在中国知名科技企业做到了高管。

2004年,郎小龙来到了深圳,因为一次活动结识了在深圳华强北打拼的周运齐,两人一拍即合决定在华强北做山寨手机生意。郎小龙告诉记者,当时,两人决定先去华强北租一个柜台,“这个柜台一方面用于采购方与厂商联系,另一方面用于在市场前端了解需求再与后方的上游反馈”,在当时热火朝天的华强北,租一个柜台并不是一件简单的事,“根本没有考虑的余地,价格和承租时间都是对方说了算,几分钟做决定不然马上被抢走”。郎小龙看到这一情景更加确信,来到深圳是一个正确的抉择。

果断的决定没有辜负两个年轻人,两年之后,郎小龙和周运齐靠“串货”收获颇丰,于是他们成立了属于自己的手机代工厂。郎小龙像打了胜仗的将军一样回忆当年,他们做的第一款手机就成了爆款,“屏幕够大、功能齐全、做工过得去”,在那个需求爆炸的年代,郎小龙仅凭屏幕大这个突破点就收获了超千万元的销售额。

2008年,郎小龙和周运齐在深圳山寨手机行业已经颇有名气,而将手机出口到海外,又成了一个吸金之路。在经营山寨机出口贸易的年头里,郎小龙也成为了成功的淘金者。

“用一夜暴富来形容准确不?”郎小龙笑了笑,“我只能说我很幸运。”用郎小龙的经历来说,2004年~2010年,应该是华强北最辉煌的时代,凭借深圳成熟的电子元器件产业链和摩托罗拉、诺基亚、三星、西门子、爱立信等国外手机品牌在中国的火热,山寨机以超高性价比的优势迅速崛起,出口到非洲、东南亚等地的山寨机市场供不应求。在挤满了淘金者的华强北,一夜暴富的确算不上神话。

下转03版

2020年电脑报调价通知

跟随纸质版的脚步,电子版全年订阅也将调价,
自2020年1月1日起,由158元上调至188元。

电子版现在订阅最划算,双11同价!

即日起到年底订阅电脑报电子版,仍可享受138元优惠订阅价
(也可订阅2020年电脑报电子版,记得留言告知)。

电脑报电子版优势:

◎ 多平台:手机、平板、电脑,账号通用一起看
◎ 便宜:一百多元看一年,环保学习两不误!
◎ 快捷:提前一天读报,无需等待投递员!
◎ 增刊:电子版独家增刊,游戏、娱乐、生活一网打尽

求知不易,且行且珍惜!

手机淘宝扫一扫立即订阅
icpcw.com/e
如有疑问请咨询店铺客服

上接02版

但没有什么神话是可以持续不变的，2010 年之后，随着小米、OPPO、华为等国产品牌手机的崛起，山寨机的国内外市场都在不断被蚕食，直到 2018 年初，山寨机神话走向了最后时刻，郎小龙拿着上千万元的资金，退出了曾经一手建立的公司。

在深圳这个风向异常敏锐的城市，像郎小龙一样逃离山寨机行业的不在少数，但这群人更快地进入到了电子烟行业，而从上一个项目抽身到电子烟的上半场挖到第一桶金，有的仅仅用了不到半年的时间。

2018 年 6 月，电子烟行业爆出由源码资本领投、IDG 跟投的 RELX 悦刻宣布完成首轮 3800 万元人民币融资。这给郎小龙决定进军电子烟打了一剂强心针。

难不倒的深圳，却有难以把控的迷思

44 岁，对于一个男人来说，正是当打之年，转向一个新的风口，开启一段新的辉煌对于郎小龙来说不论是从资金还是从经验上来说都绰绰有余。

“深圳制造的模式其实很简单，只要你想做的产品，在这里基本都能得以实现。”郎小龙告诉记者，从曾经的 MP3 还是手机抑或是现在流行的智能设备的发展轨迹来看，套路模式都差不多。首先是选品，确定要做的产品；其次是找设计来做相关产品的方案设计，外观、用料、需要实现的功能等；然后就是拿着做好的方案去开模；最后就是找代工厂批量生产。

“电子烟对于这些制造商来说有难度吗？”郎小龙笑笑回答道，“应该还没有什么产品可以难倒深圳吧。”

可毕竟人到中年，尽管对创业有执念，再重新开始一段新征程，郎小龙的每一步还是走得更谨慎。这一次他选择了一个朋友来一起谋划电子烟这个项目。而他口中的朋友就是互联网运营企业的创始人杨建宇（化名）。

郎小龙对邀请杨建宇来一起创业理由很简单，一方面是责任分工，郎小龙负责生产，杨建宇负责产品的推广和销售，这样比上下游一起经营要减轻很多负担。另一方面，他对电子烟这个火得太快的行业还是有些许看不透的地方，因此，多一个非同行但又是互联网界的资深人士来加入，可以增加看问题的角度，在这个过程中也就增加了项目的保险系数。

在得到杨建宇的支持后，他们开始了关于电子烟的市场调研。郎小龙负责选品，扫了一圈国内几大电商平台，挑选了数十个品类的电子烟产品，买回来一一研究。“主要关注哪些点呢？”郎小龙告诉记者，“口感和做工。”对于烟民来说口感肯定始终是第一位的，这个毋庸置疑，此外，如今大部分电子烟的购买者以中青年群体为主，电子烟对他们来说还是一种时尚。“出入各种场合会拿在手里把玩，必须要有好的手感，就对做工要求提升了。”

郎小龙告诉记者：“产品的品质不能太 LOW，得让人带得出去，拿得出手。”这是杨建宇一直叮嘱他要做到的首要标准。其实在深圳找厂家生产电子烟真是易如反掌的事情，烟杆实际上就是一个雾化器，烟弹的模具各大代工厂也有现成的。合伙人的叮咛也让郎小龙明白，用户需求随着时代提升了，像当年做山寨机一样来做电子烟是行不通的。

但郎小龙在寻找满意的产品样本时陷入了瓶颈，不是烟弹的口感干涩、香精味重，就是找代工厂开模做出的电子烟样品，达不到理想中的舒适度要求。

在郎小龙不断做样品，试用、修改的过程中，电子烟行业驶入了快车道，品牌雨后春笋般出现，资本也为之疯狂。到了 2019 年 3 月 15 日，一年一度的“3·15”大会上，电子烟被央视点名：甲醛超标、危害健康、诱导青少年购买，电子烟存在的争议被引爆，网络渠道一度下架电子烟，而在三个月之后，关于电子烟的国家标准也给出了在 10 月出台的最后期限。

这些突如其来的变故，无形中给郎小龙的电子烟创业路蒙上了一层阴影。

在台风、暴雨、烈日交替的 8 月，不在同一个城市的杨建宇和郎小龙在出差时共同停留的机场碰了个头，杨建宇表示政策风向会对电子烟行业影响很大，并提出了两个建议：要么放慢脚步等政策明朗，要么同时开启新的项目选品。

杨建宇说完后，匆匆奔向了即将关闭的登机口，而郎小龙坐在候机厅，盯着尚未开启的那道通往起飞征程的大门，陷入了沉思。

风口，深渊？这是一个简单得可怕的生意

当郎小龙在电子烟创业道路上踟蹰不前的时候，那群曾经跟他一样靠山寨机发家致富的同僚们，眼疾手快地在电子烟上已经掘到了第一桶金。

在一次聚会上，张江伟（化名）就在酒过三巡后跟大家分享，“电子烟上现在浑身都是宝”，2018 年初，张江伟从山寨机行业转行到电子烟，独资建起了一家电子烟弹代工厂。而他正在筹划中的下一个代工厂就是生产电子烟时下高端的陶瓷雾化器配件。

郎小龙在采访中也表达过自己对电子烟行业突然腾飞的看法，在资本高度关注的背后，最大的推动其实是电子烟由曾经需要用户自己添加烟油，升级到了使用烟弹。“这个变化对电子烟的发展是具有里程碑式意义的。”

郎小龙的这一说法，记者也在对部分电子烟用户的采访中得到了印证。有着 10 年烟龄的王东（化名）告诉记者，他是在 2014 年开始抽电子烟的，当时电子烟在国内不瘟不火，之所以会买电子烟也是因为其女朋友信了某品牌电子烟的宣传，让他用电子烟来达到戒烟的目的。

当时，电子烟还没有烟弹，每天王东只有自己添加烟油，每换一次口味都必须把之前的抽完或者倒掉，否则就会串味，非常麻烦。

“现在用烟弹，就太方便了。”王东最近也使用了新款的电子烟，更多是在朋友、同事等社交场合抽下电子烟，“感觉比较时尚”，但王东也向记者吐槽不知道为什么每次抽了电子烟之后，都会感到口干舌燥，整个呼吸道很不舒服。

因为方便、因为时尚，电子烟在市场中的抢眼表现也有了深厚的基础——用户买单，让电子烟在 2019 年风口上的风吹得呼呼作响。

但记者也通过采访发现，这个风口背后也许隐藏着一个万劫不复的深渊。

郎小龙告诉记者，电子烟真正的利润产生不在于烟杆，甚至如果光卖烟杆厂商还会倒亏，烟弹的销售才是利润来源。“一盒烟弹的利润通常在 80~100 元之间。”郎小龙以一盒包含 3 颗烟弹的版本为例，实体店或者电商平台的标价在 100 元左右，一盒烟弹的成本不到 20 元，这个成本主要是烟弹外壳产生的费用，而烟油在成本中占据的比重非常小。

“烟油的主要成分就是食用甘油，再加上一些香精和不同比例的尼古丁。”对于烟油的口味方案，郎小龙称这在行业内并没有明确的规定和标准。一般是要么采购方找专业的烟油调制公司来提供方案，要么根据采购方所需要的口味代工厂可以直接提供烟油配比方案，甚至采购方自己也可以 DIY 方案，“烟油方案很简单，有些小品牌直接就从网上搜索，然后就下单生产了。”

记者随后也在网上搜索烟油调配这个关键词，果然搜索结果出现了很多烟油的调制方案，有的甚至做成了 DIY 教程，图文并茂地一步一步教授烟油的制作。

“烟油的调配可以这么随意？”郎小龙回答道：“现在这个行业就是还没有相关标准出台。”所以跟电子烟相关的负面消息接连被爆出，危害健康、用料超标等。在郎小龙进行市场调研的时候，也有代工厂向其推荐，在配方中为了口感接近香烟可以加入尼古丁或者加大尼古丁剂量，然后并不用在成分中添加尼古丁或者标注出的比例并非真实添加比例。也因此，郎小龙称“圈内人对于电子烟国家标准主要内容的猜测就是监管烟油。”

用以调配烟油的材料

对于电子烟产品上市需要什么资质，郎小龙告诉记者，大品牌会做关于电子烟杆设备质量认证、香精香料质量认证以及食品安全国家标准的检测，但多数小品牌最多就做个设备质量认证，就可以上市了。

对身在电子烟行业其中，和准备进入电子烟行业的人来说，在暂时没有行业标准市场玩法中，这门生意的门槛很低，从制作到生产再到上市销售相比成熟行业显得太简单了，甚至简单得有些可怕了。

行业风暴将至，就止步于此吧

9 月 26 日，美国疾病控制和预防中心公布，全美多个州已累计报告与电子烟相关的肺损伤病例 805 例，其中死亡病例已有 13 例。

而就在前一天，美国电子烟巨头 JUUL 发表一份声明：其首席执行官（CEO）凯文·伯恩斯（Kevin Burns）宣布辞职。并即刻在美国暂停所有广播、印刷和数字广告。而就在前不久，美国纽约州州长宣布紧急行政令，禁止在该州销售除烟草味及薄荷醇外的调味电子烟。全球最大的零售商之一沃尔玛也宣布在美国境内停售含有尼古丁的电子烟。

当今年 6 月，美国旧金山市通过全面禁售电子烟的法令成为美国第一个全面禁售电子烟的城市时，朗小龙就有了一丝不祥的预感，只是没想到电子烟相关的禁令和行动会来得这么快。

郎小龙跟所有关注这些消息的人一样，明白在这一系列行动背后，其实是美国政府看到了电子烟带来的巨大危害。有数据显示，美国五分之一的高中生都在吸食非烟草味电子烟，甚至有当地媒体称，青少年滥用电子烟已经成为美国社会的一场灾难。此外，因吸食电子烟而对身体的危害也被接连得到印证。

随后，印度、巴西和泰国等国，也全面禁止电子烟的生产、进出口、销售和广告等业务，除了美国，电子烟的禁令还在全球蔓延……

在这一系列消息满天飞的时候，记者再次联系上了郎小龙，他告诉记者，关于电子烟这个项目“黄”了。理由很简单，以商人的逻辑来看，失去了行业信心，大概率会人财两空。以一个创业者来看，他还有更多的选择可以做。

“那想好下一步做什么了没？”

“也许是机器人！”

起始于美国的禁烟令正在全球蔓延

日期:2019.10.14 **责编:**邓晓进 **组版:**向海蓉 **责校:**杨军

蔚来巨亏背后：从消费者到供应商皆暗潮涌动

@锌刻度记者 陈邓新 多乐

近期，蔚来汽车的股价上演了蹦极跳，从9月10日的最高3.33美元，暴跌至10月2日的1.19美元，股价缩水接近三分之二，之后反弹接近50%。

这家国内新势力造车的领军者，显然正在遭遇成立以来的至暗时刻——蔚来2019年Q2财报显示，第二季度营业收入为15.08亿元，净亏损为32.85亿元。

巨亏之外，是蔚来缺钱、自燃、裁员、销量下滑等等的负面缠身。而且，这些负面短时间内仍然难以看到改善的希望——9月25日晚的电话会议上，蔚来创始人、CEO李斌就承认，预计蔚来汽车今年毛利率仍会是负数。

在李斌的计划中，蔚来的自救方式是将NIO Power拆分、独立融资，希望摆脱蔚来输血的同时，以此反哺蔚来股价。这种自救方式是否可行？获得的独立融资，能否反哺巨亏220亿元的蔚来？谁也无法判断。不过，从锌刻度走访的情况来看，在贾跃亭乐视帝国的前车之鉴下，蔚来产业链上的各方，无论是消费者，还是蔚来员工、股东、供应商，已经是暗潮涌动。

脑袋有“坑”才会现在买

“如果重新选择一次，我还是会选择蔚来！”上海王先生是蔚来ES8的车主，平时以市区通勤为主。

9月下旬，王先生告诉锌刻度：“5月初，蔚来在小区车库安装专属充电桩后，费用明显降低，现在一个月电费220元左右，平均每公里0.1元左右，相比以前开的加油车，省的不是一点半点。”

不过，从8月24日起，蔚来ES8车主可终身免费换电，此前每次需花费180元，王先生顿时感到专属充电桩有点鸡肋了。而且，他也知道蔚来有一些产品和技术上的问题，尽管蔚来在今年曾自燃超过三次，但这依然没有动摇他，“问题都解决了，还给我们很好的兜底方案，有行业没有的软硬件升级，对蔚来很满意。”

在外界看来，王先生堪称是一个蔚来汽车的“死忠粉”，愿意与蔚来一起成长，成为蔚来度过至暗时刻的关键依靠。

不过，相比更多的消费者，王先生显然只是“死忠粉”消费者中的一个典型代表，如同锤子手机“死亡”之后，还有粉丝为老罗呐喊，为锤子流泪。

其实，对蔚来而言，在安抚这些已购车的消费者之外，真正的问题在于，如何获取新的购买者和粉丝？

最能表现这一点的市场数据，却不容乐观，蔚来ES8 7月交付164辆、8月交付146辆，而2019年第一季度交付3989辆，第二季度交付3140辆，呈现断崖式下跌。

根据蔚来的公告，下跌原因主要包括：受4803辆ES8电池召回事件影响，蔚来7月份产量和交付量下降、新能源汽车补贴退坡、国内乘用车销量持续下滑的市场环境等。

蔚来的公告显然漏了重要一点，那就是在“死忠粉”之外，市场潜在消费者态度是否有所转变，才让自己的销量下跌严重？

“你看我是脑袋有‘坑’么？蔚来这么多负面，现在去买蔚来汽车？”9月中旬，多位有意最近或下半年购车的用户对锌刻度表示。

一位最近计划购车，对蔚来关注许久的消费者就表示，尽管蔚来等新造车企业在性价比、颜值方面都很对自己胃口，但在产品质量方面，自己对新造车企业的技术能力、产品质量存在疑虑。

武汉魏先生也是其中一员，作为一名互联网公司从业者，他对电动车原本持开放态度。今年春节回老家成都，偶然间坐了一次亲戚的ES8，感觉科技感十足，心水之下，计划今年6月左右购买一辆ES8。

谁成想，4月22日之后西安、上海、武汉ES8发生3起自燃事件。这件事严重挫伤了魏先生购买热情，迟迟未下手：“家里人反对买ES8，说不安全，还不如添点钱买国产特斯拉。”

一部分人则是担心蔚来的资金问题。“我周围也有人买了蔚来的，但实际上，他也只是图新鲜。”另一位北京消费者表示：“虽然说目前蔚来的服务、软硬件升级都是传统车企比不上的，但按照目前蔚来烧钱亏损速度，将来一切都不好说。”

来自新浪黑猫平台的投诉，也从某种程度上，表明消费者意向的转变——据多名投诉者称，他们交了2000元或5000元意向金（编者注：2019年4月1日起，蔚来的意向金金额由5000元下调至2000元），未按APP规定时间退款。

事实上，即便是现有车主，对蔚来有多少品牌忠诚度，也值得怀疑——从锌刻度观察来看，在瓜子、优信等二手车网站上，仅仅在北京地区，就有多辆蔚来ES8二手车出售，其中最多里程才1.1万公里，最少的还不到0.5万公里。

值得一提的是，相比44.8万元到54.8万元的厂商标准价，这些刚跑几千公里的蔚来ES8二手车，降价幅度也出人意料，其价格在34.5万到36.5万元之间，一辆据称今年3月上牌，里程不到0.5万公里的蔚来ES8 2018款基准版，车主报价为35万元，而新车则高达48万元。

抽身而退的速度，以及蔚来ES8的贬值速度（至少在瓜子二手车网上），相比传统车企更为让人吃惊。

相比收入，更担心裁员之刀

“实际上，不少蔚来以前的车主，本来就不差钱，购买就是为了尝鲜，在看到蔚来目前种种不利局面之后，亏损迅速抽身也在情理之中。”一位汽车市场观察人士对锌刻度表示。

在上述人士看来，蔚来之前的高增长，其实是在消化之前几年累计的品牌（或者说营销）红利，“红利分为两部分，订单红利和流量红利，应该说蔚来已经消化完毕了，如何建立下一波红利最为关键。”

下一波红利如何建立，也就是吸引新用户的关注之难，目前感受最深的，可能来自蔚来线下门店。

首先变化的，是市场艰难后的门店搬迁。以重庆首家蔚来直营门店（也称重庆蔚来全功能服务中心）为例，目前已经从原来的重庆星光天地，悄然搬迁至渝北区加工区2路。

“核心商圈租金相当贵，对目前蔚来而言，自然是能省则省。”一位知情人士如此表示，星光天地位于重庆人和核心商圈，有众多大品牌入驻。2018年4月，在特斯拉入驻后不久，蔚来也在距特斯拉门店不到100米的地方，开设门店与特斯拉遥遥相望。

渝北区加工区2路远离核心商圈。9月25日下午，锌刻度到达该展厅，发现整个门面并没有星光天地那么景气，主展厅内各有一台ES6与ES8，以及展厅右侧停放着三台蔚来，销售人员告诉记者，“这个房间将会是蔚来在重庆的交付中心。”

从锌刻度进入展厅到离开近1个小时之内，有三四位用户前来体验。其中一位用户向锌刻度表示：“购买倾向不大，因为儿子喜欢所以过来看一下，蔚来虽然服务好但是有点担心这个品牌的存活，过段时间再看看吧。”

此外，在锌刻度所在时间段内共有4名工作人员。就此次财报事件、9月裁人事件、亏损情况对他们是否带来影响，一位工作人员对锌刻度称：“其实造车行业都在亏损，行业影响暂时来看还不明显。”

蔚来全功能服务中心

下转05版

日期:2019.10.14 责编:黎盛荣 组版:向海蓉 责校:杨军

上接04版

和传统车企销售人员一样，蔚来销售人员仍然是依靠销量的利润“吃饭”。随着交付的大幅下跌，对他们收入的影响，或许将在未来很长一段时间内出现。

不过，相比之下，他们显然更担心的是裁员问题。8月22日，李斌在全员内部信中写道，“按照进一步的精益运营计划，9月底前公司在全球范围内将减少1200个工作岗位，调整后公司的人员规模大概在7500人。”

而在9月25日晚的第二季度财报电话会议中，蔚来CFO谢东萤再次表示，年底将减少员工数量。不过，他并未透露裁员人数和具体岗位。

这并非蔚来第一次裁员。

此前，蔚来已经进行过一轮1000人的裁员，裁员重点涉及海内外研发、市场等部门，被裁人员以试用期员工为主，签署裁员协议后蔚来汽车补贴一个月工资。

有匿名员工在知乎透露：“大家都认可裁员，因为组织部门的繁冗，工作重复，人数庞大得连员工自己都觉得不好意思。”

那么，在海内外研发、市场等繁冗部门调整完毕之后，最新裁员之刀，将落到谁的头上？

有传统车企业内人士表示，从汽车销售行业惯例来看，没有技术含量、替代性极高、流动性极大的一线销售人员，往往在“首先调整之列”。

蔚来重庆展厅

“看好”的股东，以及像雪球一样的欠款

潮流暗涌中，相比远去的消费者和忐忑的蔚来工作人员，股东们看上去还比较淡定。

9月25日，记者向腾讯、百度咨询如何看待蔚来现状，均答复“不予置评”，不过查阅资料发现，蔚来前三大股东都用实际行动予以支持。

9月5日，蔚来宣布第一大股东腾讯、第二大股东李斌将各自认购本金1亿美元的可转换债券，债券分割为两期：第一期期限为360天，0利息，到期支付本金2%的溢价；第二期期限为3年，0利息，到期支付本金6%的溢价。

第三大股东高瓴资本力挺幅度更大。高瓴资本最新数据显示，第二季度增持蔚来2061.85万股，持股数量达到4193.83万股，上演了翻倍式增持。

另外，百度、京东等重要股东并未减持。

值得一提的是，尽管蔚来股价不断走低，但看好机构数非但没有减少，反而在逐步增加。蔚来2019年Q2财报显示，相比第一季度，机构数增加了52家，机构持股总数由2.792亿股增加至3.789亿股，持股比例由26.57%增加至36.06%。

“这说明蔚来在资本市场并未走到悬崖边缘。”一名私募人士称。

从这个角度来看，这也许是9月25日晚，李斌要将NIO Power拆分、独立融资，以此反哺蔚来的信心所在。

此前，有相关消息显示，拆分后的NIO Power将寻求在今年Q4完成独立融资，规模在数十亿元。该项目由李斌，以及蔚来总裁秦力洪、蔚来汽车电源管理副总裁沈斐等人牵头，或将在未来2个月内上线独立APP。

不过，显然，这能否拯救蔚来仍然要打一个大问号。原因很简单，与蔚来的汽车运转一样，充电服务体系的建设，依旧要背负巨大的资金、运营压力。

不过，相比乐观的股东，担心的是蔚来供应商。相关数据显示，蔚来在主要零部件上都选择了主流的供应商，而且以合资企业为主。

今年8月，蔚来一级供应商、专注中高端汽车铝压铸件的文灿股份被投资者询问，蔚来欠公司多少应收账款，文灿股份董秘答复：“截至2018年底，公司对上海蔚来的应收账款约为3800万元。”

	2019Q2	2019Q1	2018Q4	2018Q3
机构家数	271 家	219 家	123 家	78 家
持股总数	3.789 亿	2.792 亿	1.980 亿	1.561 亿
持股比例	36.06%	26.57%	18.84%	15.21%
增持机构	70 家	44 家	22 家	0 家

蔚来的股东信息

此外，截至发稿，科大讯飞、宁德时代未回复相关问题。不过，有不愿透露姓名的一级供应商表示：集团高层已注意到了蔚来目前种种不利局面，并且专门召开了几次会议进行讨论，“以防万一”。

相关数据显示，蔚来欠供应商的货款，目前由第一季度的19亿元上升到第二季度的21亿元——如果欠款像滚雪球一样越滚越大，本就巨亏数百亿元的蔚来，还会有偿还能力吗？又会带来什么样的影响？

日期:2019.9.23 责编:黎盛荣 组版:向海蓉 责校:杨军

阿里腾讯130亿元补贴之下：代理商为“刷脸”疯狂

@锌刻度特约记者 许伟

9月下旬，从事自媒体行业的老何接了一个电话。

通话中，对方提及想在老何所在自媒体平台做一则关于“代理刷脸支付”招商广告。

作为一个在业内小有名气的自媒体平台负责人，今年以来，老何已接到过不少类似的电话。老何再次拒绝了，但这一行的广告需求如此之大背后，是“代理刷脸支付”已成为当下一门十足的“好生意”。

确实，在2019年，“刷脸支付”已经成了巨头追逐的大热点——今年4月17日，在北京“支付宝开放日IoT专场”上，时任支付宝支付事业部总经理的钟繇坦言，未来3年支付宝“蜻蜓”将投入30亿元补贴刷脸支付。此外有消息显示，微信“青蛙”补贴力度达到100亿元，银联方面也在积极布局刷脸支付，只是尚未有具体措施落地。

在巨头们挥舞的补贴支票下，众多代理刷脸支付的创业者也顺势兴起，他们用一种类似传销的方式，疯狂攫取着可见的行业红利。

拉“新人”入伙才能快速回本

林乐（化名）供职于一个刷脸支付代理业务公司，在他眼中，代理刷脸支付是一个十足的朝阳产业。

“刷脸支付更像是基于微信和支付宝的一个新的支付方式，它只不过是将原有的扫码变成了现在的刷脸。”他认为，就像当初的二维码一样，如今推广这种新的支付方式是大势所趋。

林乐所在公司在其中充当的角色，正是给想做代理的“新人”，一个能够在微信支付宝及商户间建立联系的资格，让“新人”获得代理权限。

林乐告诉记者，现在市面上大多数做刷脸项目的公司，都是以代理业务为主，即“新人”交了代理费后就获得了刷脸机器的代理资格（通俗来说，这一类代理就是在为微信和支付宝拓展使用刷脸支付这种方式的商户）。

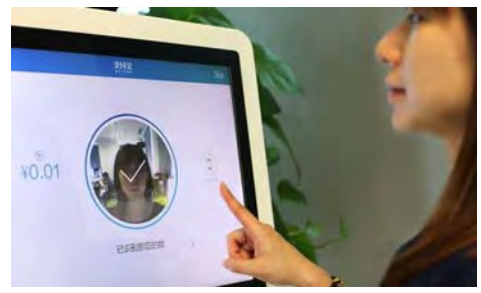
之后，“新人”也因此成为该公司的下级代理商。

“新人”成为代理商之后，可以通过让自己获得代理资格的公司，用比官方定价更低的价格拿到刷脸机器，再以市场价或者以稍低于市场价的价格卖给商户赚取差价。

目前，支付宝和微信刷脸设备的官方报价，分别是1699元和2200元，如果代理们通过服务商加盟的方式，就能用最低价1499元和2000元提走机器，并且没有数量限制。

更重要的是，目前只要将机器卖给商户，在该机器开始交易使用后还能拿到机器厂商提供的补贴，也就是说，卖机器的利润空间实际会更大——相关数据显示，成功铺设一台机器，蜻蜓目前最高奖励1600元/台，青蛙则是1540元/台。不过，截至锌刻度发稿，上述奖励数字，未获得阿里和微信官方证实。

其实，“做代理最主要的盈利点，并不是硬件差价。”林乐称，因为只要通过刷脸支付作为切入点，代理商与为自己开通代理资格的上级代理还能拿到经其铺设过刷脸机器的商家的流水分润（分润的具体划分取决于购买代理资格时谈好的比例），“代理的分润，是微信和支付宝从赚取的手续费中分出的一部分，可以把它看作是微信和支付宝，作为帮自己推广刷脸支付的代理商而下发的奖励。”



刷脸支付应用于超市

与上述有所不同，林乐公司更多是为代理商提供OEM贴牌业务，即在代理商购买该服务后，为其准备好的服务器上安装一整套刷脸支付项目的系统（包括新零售、餐饮、美业等）。

此时，在这套系统中，代理商可以对该系统进行包装、改名处理，进而以代理商自己的名义运营，比如在全国进行招商加盟，售卖价格完全由代理商决定——锌刻度记者所在朋友圈中，就有一个小有名气的年轻女性创业者，推出了“XX脸刷脸支付”，但其核心，还是基于支付宝和微信的刷脸支付技术。

选择这种方式有一个前提，代理商必须先有一个属于自己注册的公司。也因此，当“新人”选择这种方式成为代理商后，不会是任何公司的下级代理。此时不光可以发展自己的下级代理，还能如林乐公司一样售卖手上的系统。

在市场如此火热的情况下，林乐坦言，自己公司关于刷脸项目的报价几乎可以说是已经到了行业最低，“其他公司的代理加盟费和OEM贴牌费为什么收得那么高？有可能这个公司的系统也是刚买的，它想多赚点快速回本，所以定价比较高。”

说到这里，林乐还给锌刻度记者算了一笔账，“如果用两三万块钱，拿个最低的OEM代理（单个系统），可能只招两三个下级代理就能直接回本了。”

等级	业务范围	代理费用/年	聚合费率/成本	官方通件（微信/支付宝）	子代理功能	合作金/年
城市代理商	市内	49800元	0.23%	0.2%	不可发展	49800元
OEM贴牌	全国	89800元	0.23%	0.2%	可发展，可招商	89800元
建议：代理商给商家费率在0.38%-0.6%之间自行设定。						

林乐公司提供的两种代理模式对比（全套系统）

盈利分析

合作等级	加盟费	招商权	分润收益
国代（一级）	3万	省代、市代	90%
省代（二级）	2万	市代	80%
市代（三级）	1万	✕	70%

不同加盟费对应不同合作等级

百般手段只为邀人加盟

如今，市面上众多代理公司对下级代理及合伙人（OEM贴牌）的渴求，已被赤裸裸地放到明面上。

锌刻度调查发现，在不少代理公司的宣传网站上，都有诸如“加入万亿市场，坐上移动支付风口”、“找准风口，创业无忧”、“3秒刷脸，收益到账”这类让人一看就容易心生向往的口号和标语。

此类网站通常会主动弹出对话窗口，请求浏览者留下联系方式，一旦留下了电话，很快就会有专人负责联系并讲解加盟具体内容。

正如林乐所言，锌刻度在调查中联系到的代理公司，基本都是在游说记者成为其下级代理商或成为其合伙人。为了吸引锌刻度记者加盟，这些代理公司重点讲述了微信和支付宝在刷脸硬件上投入的巨额补贴，以及在流水分润政策上的优惠条件。

某代理公司售前服务人员陈其（化名），在与锌刻度的交流中透露，代理等级完全是根据加盟费的多少来划定，成为代理后，主要是做刷脸机器的推广、售卖。刷脸机器拿货越多优惠力度越大，在内部价格和官方补贴的双重保障下，刷脸机器相当于是免费的，甚至还能略有盈余（要得多的话可以倒赚一笔）。

此外，还有部分主推代理模式的公司，还直接打出机器免费的口号，相关业务人员告诉锌刻度，“机器、售后、技术维护，都是免费的——我们好推的点就在这里。”

但值得注意的是，这些代理公司都没有主动向锌刻度表明过，不管是返利还是分润，其实都有门槛——返利与分润必须是刷脸机器开始交易使用后才能获得，且对机器还有考核。

这意味着，想要成为代理，必须先交一笔代理费，且只有真正与商户合作并成功签单后才能得到收入。通常情况下，代理权以一年期限，面对不菲的代理费以及激烈市场竞争，在这一年里需要卖出多少设备才能保证自己不会赔本？

得知锌刻度记者因没有推销经验而有所顾虑时，陈其又向锌刻度表示，只需要花1000多元注册一个公司拿到营业执照，就有了选择OEM贴牌的基本条件，交过加盟费，再把营业执照交给他们全权办理，后面就不用出去跑单，只管发展下线即可，这也是更快的获利方式。

当锌刻度询问获得OEM贴牌代理资格后是否需要准备办公室、相关网站等其他条件，陈其回答，“并不清楚。”

林乐则告诉锌刻度，当代理商购买OEM贴牌服务后，“完全可以架设一个网站对系统进行宣传”，除了能吸引更多下级代理商之外，更重要的是，可以售卖贴牌包装后的系统。

其实，更多代理公司不光是在铺设网站，坐等过客浏览后加入，他们还主动出击，开始在各大社交平台打起了代理刷脸支付招商加盟的广告。

不仅如此，不少代理公司还组建了自己的社交圈，不断分享最新的补贴政策，每天交流最近的业务情况。

下转07版

日期:2019.10.14 **责编:**许伟 **组版:**陈学兵 **责校:**杨军

宝宝树“流血不止”：母婴电商早干不过实体店？

9月26日，宝宝树创始人兼CEO王怀南开了一场直播。

@锌刻度记者 李靓麟 邓晓进

王怀南在直播中否认套现1亿元，也否认要转向电子烟创业，甚至对外公布，如今宝宝树现金及其他流动财务资金约为人民币26亿元。但对于裁员问题、平台流量数据造假等方面却没有给出明确回答。

过去几年，荷花亲子关闭、红孩子卖身、蜜淘突然消失，再加上最近的母婴之家跑路，让公众看到了母婴行业走进至暗时刻，伴随下行趋势，行业洗牌的残酷性暴露无遗。

相关调查显示，70.32%的网友在电商平台遇到了母婴产品质量问题。可以说，被低价、假货占据的母婴电商之路，已经越走越窄，用户的抵触、资本的退潮，不是靠一场直播、几句空洞的口号就解决得了的。

在电商称霸的互联网市场，为什么母婴电商成不了香饽饽，锌刻度通过调查，发现了那些难以跨越的障碍……

用户声音：谁愿拿孩子的健康做赌注？

赵阳的女儿9岁了，如今还喝着定居在国外的表妹为她定期寄回来的奶粉。“9岁为什么还要喝奶粉？”记者表示不解，赵阳却回答得风轻云淡：“国外的奶粉比较安全。”赵阳认为，高段奶粉其实就是一些矿物质和营养成分，价格比国内的纯牛奶要花钱一些，要折腾一些，但是她还是坚持，“只要女儿不抗拒，就会一直让她喝国外的配方奶粉。”

赵阳除了9岁女儿，还有个一岁多的儿子，从生下来就喝国外表姨邮寄回来的奶粉，他还在手机备忘录里设置了提醒，缩短了购买周期，让孩子的余粮不再紧张。

“老大出生时，表妹还未出国定居，那时只敢在当地大超市里面买奶粉，更不敢随便在电商平台找代购。”赵阳告诉记者，有一次，超市里的奶粉断货了，没办法，就去电商平台买了一罐来应急。开封之后，和家里奶粉反复对比，生怕有什么不对。

虽然当时也把奶粉兑给孩子吃了，但国外奶粉一到货就马上停止了这罐奶粉的使用。

在记者采访中，其实像赵阳一样的中国家长是一个庞大的群体。卢经纬可以说是老来得“女”，40岁才有了孩子。这个年龄，再加上本身不俗的经济能力，对孩子使用的任何一切都非常谨慎。“孩子的东西一定要在实体店买，眼见为实才是真的。”

卢经纬称，他曾在各大母婴电商平台买了同一品牌的尿不湿，来和自己在实体店买的作比较。“手感就能感觉出差距。”卢经纬称，尿不湿是婴儿时期孩子使用最多的物品，他在电商上买的尿不湿，接触皮肤层摸起来并没有在实体店细腻，“有点硬邦邦的。”其次，吸水量上，也跟实体店的有差距，吸水之后，部分电商平台买的尿不湿填充物很快就分层、断开。

他做了这个实验性比较之后，就再也没有在电商平台购买过任何孩子使用的物品。除了产品质量，卢经纬还表示，线下实体店也比较容易让消费者去认证核查，正规店铺一般都有营业执照和相关资质证明，就算出现售后问题，维权上也比较方便。

而施茂林，这个“80后”正值事业上升期，但是再忙碌，他也会在每周日下午，开车带着老婆和孩子驱车40分钟，去他所在城市最大进口超市为孩子准备一周的口粮。

“为什么是固定每周买一次？”这个问题，施茂林的理由很充分。“一方面我和孩子妈妈工作确实很忙，时间是一个问题；另一方面，孩子入口的东西，我们想尽量做到严谨，每周购买保证新鲜。”

母婴实体店

下转08版

上接06版

巨额奖励下，代理商为钱疯狂

刷脸支付第一次为外界所知，是在2015年3月16日举办的IT和通信产业盛会CeBIT开幕式上，马云演示了蚂蚁金服的Smile to Pay扫脸技术，并为嘉宾从淘宝网上购买了1948年汉诺威纪念邮票。

2017年圣诞节，微信刷脸支付也在广州白云万达广场的VERO MODA智慧时尚体验店里首度亮相。

2018年12月，支付宝率先推出刷脸支付机器“蜻蜓”，拉开了刷脸技术正式商用的序幕。3个月后，微信紧随其后推出了刷脸支付机器“青蛙”。

9月6日，人民银行印发《金融科技发展规划（2019-2021年）》，其中提到“探索人脸识别线下支付安全应用，由持牌金融机构构建以人脸特征为路由标识的转接清算模式”，这也为刷脸支付顶层设计打开了通道。

小到超市、便利店、洗车场，大到酒店、商场、地铁站，刷脸支付的应用场景简直无处不在。如果能够将刷脸支付模式顺利推广开来，对于消费者来说，将意味着更快的速度、更简单的操作以及更便捷的服务。

有人将之盛赞为“第四次无现金支付革命”。

为推动尽早实现这一愿景，微信和支付宝除了在硬件方面开始你追我赶式的迭代更新，与之相伴的还有不断加码的巨额补贴。

支付宝方面，从2019年4 月17日到2020 年3月31日，官方针对硬件“蜻蜓”设立的奖励金为每台机器最高补贴1600 元。此前今年3月，支付宝官宣的补贴金额为30亿元，支付宝还宣布未来对刷脸支付的补贴将不计上限。

微信方面，截止2020年3月31日，官方针对“青蛙”也设置了每台机器最高1540元的大额补贴。有消息称，“微信的补贴金额是100亿元。”

中泰证券研报曾指出，“国内的第三方支付行业受支付宝和微信支付两大巨头的主导，在两家公司积极推广刷脸支付的背景下，整个行业都会快速跟进，包括上游的机器厂商、下游的收单服务机构及其他同业竞争者。”

如今一看，果然如此。

在两大支付巨头不惜拿出巨额补贴，快速抢占推广市场大背景下，下游服务商迎来了发展契机，而他们现在最主要的扩张方式就是加盟代理：巨头先授权给服务商，服务商再去全国发展代理。

由此，在这个风口之下，一股代理刷脸支付业务的浪潮席卷开来，甚至变得疯狂——9月下旬，一位某OEM贴牌代理商，就对锌刻度记者说：她所在的圈子，已经有人不顾一切，甚至准备倾家荡产，“对这个事情大干一笔”。

2015年，马云首试刷脸支付

总结：狂热代理正在伤害这个新兴行业

目前，尽管微信和支付宝以130亿元人民币的投入，表示了对这一领域的重视与看好，不过与之前两者抢占二维码风口时的投入相比，尚有所不及。

就锌刻度的调查来看，这个模式能否真正推广开来还有待市场观察，现在可以肯定的是，部分代理商已经尝到了新业务推广、新流量变迁的甜头，顺利挖到了第一桶金。

不过，目前这种狂热甚至疯狂的推广方式，对于刷脸支付技术本身、市场的真正培育，以及阿里微信补贴真正意愿，其实都是一个伤害。

一方面，不少代理商采取类似传销拉新的方式去获得补贴，违背了微信和支付宝用补贴推广技术和培育市场的初衷，甚至与之背道而驰——有某支付公司客户经理称，他们在全国有几千位客户经理，两个月铺设备总量也就几百台。

除了刷脸支付技术还在市场培育初期外，更重要的原因是，这些客户经理，其实都把重心放在了拉新收取加盟费提成上面，“这个热钱，远比辛辛苦苦去真正做市场推广更快更大。”

另一方面，“刷脸支付”采用的是3D人脸识别技术，但各种OEM贴牌而来的品牌，对相关技术的肆意夸大甚至不实宣传，已经让一些用户和商户，对刷脸支付技术本身更为迷惑。

很大程度上，疯狂而使出百般手段的代理商，并不知道如何去真正进行市场和技术的培育推广，更别说早日实现“第四次无现金支付革命”了，对刷脸支付这个新兴领域而言，恐怕如今反而是一种伤害。

日期：2019.10.14 责编：许伟 组版：陈学兵 责校：杨军

上接07版

他曾多次拒绝家里老人为孩子准备食材，坚持自己亲自采购。对为什么选择进口超市，施茂林称，“孩子食材和大人食材是分开存储的。进口超市虽然价格贵点，但是品质也许会好一些。”

“为什么不选在电商上购买？”对此，施茂林认为，超市购买每样产品都是自己亲手挑选，在电商上购买且不说产品品质问题，“哪个分拣员会对每个订单精挑细选呢？”此外，物流运输也可能对产品造成二次伤害，所以施茂林宁肯多花点钱和时间，也不会选择电商平台。

锌刻度通过采访发现，虽然网购已成为时代最主流方式，但是在母婴用品这个领域似乎并不如意。

在所有受访者中，绝大部分都表示在母婴电商网购中遭遇过假货或不好的购物体验，最后选择放弃，甚至一部分并没有发现产品问题，但看到相关消息后，就此拒绝在网上购物。“谁愿意拿孩子的健康来做赌注呢？”这是家长们疏远甚至放弃母婴电商平台的一大要因。

母婴平台的冷遇：资本暂缓，声响不再

越来越多用户担忧之下，影响最为直接的就是母婴电商平台。一众母婴电商平台当中，宝宝树称得上是当之无愧的领头羊。从PC时代的母婴社区做起，到拥有阿里、好未来、复星的投资，再到2018年末顺利上市，宝宝树走过的12年，见证了中国互联网从传统互联网到移动互联网的转型，也经历了母婴行业的变革。

然而上市尚未足一年，宝宝树就被爆裁员近30%、创始人王怀南抛售股票等消息，市值蒸发近7成。尽管王怀南在9月26日以直播形式召开发布会对传闻进行了回应，并称“个人不会离开宝宝树，裁员系正常优化，股票未减持”，但宝宝树上市也未能“止血”已是不争的事实。

王怀南在直播中提到的一句话，更引发了他与其他母婴行业从业者的隔空骂战。“宝宝树今天的天花板就是行业的天花板，宝宝树遇到的风险和问题是这个行业在未来几年都会遇到的问题。”王怀南如是看待宝宝树目前的困境。

对此，妈妈网CEO杨刚就表示，这是在危害整个行业信心，想挟持这个行业、绑架这个行业、代表这个行业。

纵观整个母婴行业，流血的，的确是不止宝宝树一家。

企查查显示，贝贝网上一轮融资停留在2016年6月，金额为1亿美元；蜜芽上一轮融资停留在2016年10月，金额为1亿美元；妈妈网上一轮融资同样停留在2016年12月，金额为2亿美元。对比2016年以前，每年一次甚至多次的融资情况来看，这几家母婴电商头部企业的融资空窗期显得有些太长了。

除了资本市场上的冷遇，这几家企业也许久没能在大众视野中翻起新的浪花。“原来在电视上还经常看到这些母婴平台广告，这几年感觉没什么音信了。”大儿子三岁，小女儿刚满周岁的刘晓静对记者谈到自己的看法。

刘晓静坦言，即便是广告打得铺天盖地的时候，她也始终对母婴电商平台持怀疑态度。这种态度，在母婴电商平台的发展瓶颈和线下实体母婴店的持续走热中，得到了最直观的反映。

宝宝树创始人兼CEO王怀南

实体店的火热：一门不受电商冲击的好生意

在母婴电商最为火热的那几年，实体母婴店曾一度被唱衰。可事实上，记者通过对母婴店加盟商和自主经营者的采访，发现实体店其实活得比电商更好。

龚凡是一家大型母婴店加盟商的城市经理，他在这个行业待了4年多，“这几年实体母婴店不仅谈不上惨淡，甚至还发展得很红火。”龚凡告诉记者，以其目前所在的母婴店加盟公司来说，加盟店分有6个等级，依次是品牌形象店、钻石高级店、皇冠豪华店、白金旗舰店、金钻至尊店以及皇家会所店。

不同等级的门店直观的区别体现在加盟时所缴纳的品牌授权费和保证金。品牌授权费最低7.88万元，最高198.98万元，保证金最低1.3万元，最高5.5万元。

不过，龚凡也告诉记者，这两项费用均可返还，保证金是在不再经营时直接退还，授权费则是通过每进货一万元返还500元的方式实现。同时，不同加盟级别的门店要求不一样。比如，面积大小、服务项目等。加盟套餐中还包含了不少赠送项目，包括AI智能系统平台、经营设备、开业物料、BI商业智识体系、新零售云服务等。

“赠送的配货是基础的，通常情况下都不够卖。所以需要专业的老师做了商圈调查后，有针对性地补货。”龚凡向记者介绍道。当记者向其问到实体店业务是否会受到母婴电商平台的冲击时，对方给了一个数据：今年加盟该公司的实体母婴店超过1200家，其中成功率达82.3%。

重要的是，目前众多实体母婴店也十分注重线上流量的获取。在加盟时，公司会免费赠送网上商城，从设计到维护都由公司负责。而网上商城的功能，主要有三大功能，即全品类货源销售、在线下单、跨境产品销售。

除了加盟商以外，自主经营的母婴实体店也同样发展得顺风顺水。四年前，正值“全面开放二孩政策”的实行，赵思思（化名）嗅到了母婴行业的商机。大学刚一毕业，赵思思便跟着做商贸生意的哥哥去了贵州，打算物色一处合适的门面，开一家母婴店。

万事开头难，目前赵思思已经在贵州经营母婴店差不多3年，每年利润都能够达到20万元以上，“虽然这边经济不算发达，但对宝宝是非常舍得的。”赵思思说道。

至于电商对实体店的冲击，赵思思同样表示并没有太大影响。她进一步解释道，母婴用品中最重要的产品就是尿不湿和奶粉，而很多家长并不会在网上选购这两样产品。

更重要的是，赵思思曾经遇到两个顾客，长期通过母婴电商、代购等渠道购回国外奶粉，后来发现宝宝营养需求不达标。事实上，不少英文版奶粉的确是比国内的中文版奶粉要便宜一半，但确实不适合中国宝宝体质。

在进口国外奶粉时，都需要将配方改成中国奶粉配方，门店的货品也只能上中文标准的商品。她还提到，现在母婴店也十分注重线上获客和售后等用户体验，有时做活动甚至比电商平台还便宜。尽管后来因为结婚生子，赵思思关掉了母婴店，回到了重庆，但她一直认为这是个好生意。

锌刻度：寒流来袭，行业需要冷思考

二胎政策的利好之下，整个母婴行业迎来了一股发展的东风。可放眼当下，无论是身处舆论漩涡的宝宝树，还是曾被爆“融资注水”的贝贝，抑或是声响越来越小的蜜芽、母婴之家、育儿网等平台，都在这场行业的寒流中，遭遇了颠簸。

纵观整个行业，母婴电商的类型主要有综合类、垂直类和社区类这三类。通过记者的调查发现，垂直类电商相比综合类电商而言并无优势。一方面因为使用过程繁复，另一方面因为综合类电商的可信任度更高。

而说起社区类电商，也同样走得艰难，母婴电商行业的“小红书”似乎还并未出现。前两年资本的蜂拥而至，玩家的一拥而上，让母婴电商行业俨然成为一片红海。但疯狂的烧钱吸引流量过后，没有下一步的资本输血，致使不少平台黯然退场。事实上，由于母婴电商行业的特殊性，想要提升用户留存率和购买率，显然不是简单的烧钱补贴就能解决的。

尽管国人网购习惯已经越来越深入，但家长对于孩子的吃穿用品，秉持着“零容忍、零试错”的心理，因此对于母婴电商行业来说就需要更高的行业规范和标准，从而增加消费者的信任度。与此同时，线上线下的结合，对于母婴电商的发展来说起着至关重要的作用。这一点从目前母婴电商遭遇的瓶颈和线下实体店的火热中，能够看出。

因此，通过线上的内容、社群获取流量，再结合线下门店带给消费者的实际感官体验和完善售后服务，或许才是母婴电商经过一轮洗牌后的发展突破点。

日期:2019.10.14 **责编**:李靓麟 **组版**:陈学兵 **责校**:杨志刚

NBA凉凉，虎扑如何求生？

@锌刻度记者 李靓麟

距离休斯敦火箭队总经理莫雷在推特上发表不当言论已经过去了数天，但事件产生的影响仍在不断发酵。

在大众的一片声讨中，许多NBA合作方都纷纷发声，然而在日本参加活动的NBA总裁亚当·肖华公开表示支持莫雷的“双标”态度，更是一石激起千层浪。

其中，受此次事件影响最大的，还是斥资15亿美元买下NBA中国数字媒体5年独家网络转播权的腾讯体育，宣布暂停NBA季前赛的转播后，不少人都开始讨论这笔钱是不是会打水漂。还有靠NBA起家的虎扑，也声明暂停涉及休斯顿火箭队的赛事直播、转播与资讯报道。

如此一来，NBA在中国的前途是否毁尽尚未可知，但对于虎扑、腾讯体育等平台来说，NBA的出事使他们变得被动，也将受到巨大损失。

被割了动脉的虎扑

过去的几天当中，中国驻休斯敦总领馆要求火箭队立即纠正错误，央视体育、腾讯体育、虎扑篮球声明暂停涉及休斯顿火箭队的赛事直播、转播与资讯报道；李宁、浦发、你我贷等中国赞助商也紧急暂停了合作，篮协也暂停了与火箭队的交流合作。

在虎扑相关话题讨论中，有用户说“腾讯只是出点血而已，虎扑才是真的要了亲命”，还有用户说“虎扑最主要就是靠NBA起家的，段子可以看贴吧微博知乎，足球可以看懂球帝，电竞可以看腾讯，虎扑真要动脉出血”。这些用户大多在虎扑上看关于NBA的资讯和讨论很多年了，NBA对于虎扑的重要性他们深有体会。

事实上，于虎扑而言，NBA的元素从它出生时就烙印在了基因里。15年前，身为公牛队铁杆球迷的程航，在芝加哥创办了在线篮球社区hoopCHINA，也就是虎扑的前身，而hoop，即是篮筐的意思，满怀着程航对篮球的热爱。

2007年，hoopCHINA的业务随着程航的回国、拿到融资，也开始进一步扩展。除了篮球以外，也有了足球和赛车的新闻、赛事、门户。几年之后的2011年，虎扑的单周用户访问量首次超过新浪体育，成为中国最大的体育网站。

在其中，NBA贡献的流量和日活，不言而喻。后来，虽然虎扑也在游戏、电商、彩票等领域加大发展力度，但无论是对于资深JRS（虎扑网友的自称）还是新用户来说，虎扑最具吸引力也最具优势的领域依旧是NBA板块。

就在今年6月，上海证监局更新了虎扑的IPO辅导工作进展报告，其中显示公司的前10大股东名单有所变化，字节跳动向虎扑投资了12.6亿元人民币，持股比例为30%。

在第二次排队上市的关键节点上，字节跳动的入股无疑能为虎扑注入一股鲜活动力。而字节跳动选择虎扑，也是希望能够拓宽流量的增长领域，并找到更多的变现渠道。

而火箭专区锁区后，在虎扑论坛中和微博上，都开始出现指路帖。其中，涌入最多JRS的要数曼联专区，甚至还出现了《NBA退出中国，最大受益者竟是曼联？》这样的热帖。

玩笑也罢，事实也罢，未来NBA内容的消失，对虎扑而言确如断臂般苦痛。王牌内容的缺失，无疑会对虎扑的流量产生几乎不可逆转的损失。这样的冲击，对虎扑的二次冲击上市显然不利。

姚明曾把火箭队带入国内球迷心中

被殃及池鱼的毒APP

除了传统的垂直内容社区之外，虎扑旗下的毒APP业务也很难在这次的风波中独善其身。

回顾今年，一个“炒”字贯穿始终，炒鞋、炒盲盒、炒裙子……其中，又数炒鞋的热度居高不下，有人说出：“炒股不如炒房，炒房不如炒币，炒币不如炒鞋”。炒鞋被视为一个新风口，也被视为一个韭菜收割机。

在炒鞋圈中，能够被炒为天价的，大多是篮球鞋。球鞋文化也就是SNEAKER文化，最早受这一文化影响的人群，不得不提到虎扑JRS。

由于NBA粉丝的活跃和内容的丰富，虎扑上早早地聚集起了这一批对球鞋文化着迷的人。一方面受球星带货的影响，另一方面由于球迷对喜爱的球星同款鞋的追捧，兴起了收藏热。

随后，虎扑凭借着无偿鉴定球鞋真假的方式，收获了大量的用户和口碑。凭借着得天独厚的优势，虎扑旗下的毒APP得以迅速发展壮大。正如其简介中所说：毒APP是SNEAKER和运动潮流文化人群聚集地，你可以和全世界前沿球鞋玩家、潮流达人互动交流。

在外界部分人士看来，虎扑和毒APP被鞋圈的人视为较为权威的鉴定机构，买到鞋后，“验过毒”才能放心。

因此，毒APP如今也成为了球鞋玩家的首选之地。有丰富技能和经验的人，可以在毒APP上当鉴定师，按单结算收益；萌新可以在毒APP上寻找自己信任的鉴定师对球鞋做鉴定；玩家还可以通过毒APP抢购新品、限量款。

从虎扑到毒APP，NBA文化的深耕和输出展现得淋漓尽致，导流的作用也已十分奏效。但如今火箭板块的锁区和NBA整体形象的受损，无疑会波及用户对球鞋的看法和喜爱度。

所谓爱屋及乌，恨屋自然也及乌。伴随人们对火箭及NBA的愤怒情绪一再高涨，对SNEAKER文化和篮球鞋便会降低热情。炒鞋遇冷，无论是对上游的品牌方、生产方，中间的销售方、炒鞋中介，还是实际购买者，都会有很大影响。

这会使虚高的炒鞋泡沫消失，还会让这条产业链上的人受到波及。据企查查显示，在完成今年4月产生的融资后，毒APP估值已超过10亿美元，并在球鞋交易市场中冲击独角兽位置。可此次事件之后，自然会使得整个行业都发生变化，虎扑和毒APP的未来该何去何从，还是一个问号。

AJ篮球鞋在炒鞋圈人气超高

腾讯体育最新回应

纷纷终止与NBA的合作

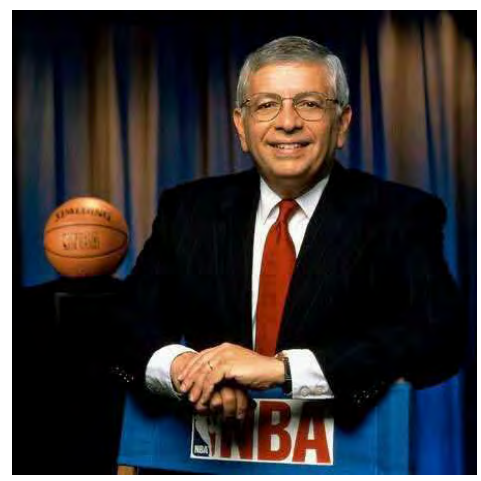
事件发生之后，除了虎扑外，还有不少平台和企业受到了影响，并产生了巨大的损失。截至发稿前，腾讯体育宣布从即日起暂停NBA季前赛（中国赛）的转播安排，并决定为2019年9月7日之后开通火箭球队特权包，且还未更改球队包选择的用户进行退款。

这对于腾讯来说，意味着此前花15亿美元买下的NBA中国数字媒体5年独家网络转播权，将受到损失。不过，腾讯此举得到了网友们的支持，在官微发表的声明下有不少这样的声音：“支持腾讯！让NBA，让莫雷和肖华看到我们的态度！国家主权领土不容侵犯！”“必须坚持一个中国原则，支持腾讯体育禁播NBA！”

另外，李宁、VIVO、瑞幸、安踏等企业纷纷宣布终止与NBA的合作。目前在淘宝、天猫、京东、苏宁易购、拼多多等多个电商平台上，与火箭队相关的商品也都已下架，无法搜索。

除此之外，UNINE、李易峰、白敬亭、吴谨言、范丞丞、周一围等艺人以及LPL解说娃娃、姿态纷纷发表声明表示自己将不会出席10月9日NBA球迷之夜和10月10日NBA中国赛相关活动。

“斯特恩三十年前打开了中国大门，如今莫雷关上了门，肖华还加了一把锁。”这是网友的一句调侃，但也颇有讽刺意味地道出了NBA深耕中国市场三十年，如今却闹到这般令人无奈的田地。



大卫·斯特恩将NBA引入中国

日期:2019.10.14 **责编:**李靓麟 **组版:**陈学兵 **责校:**杨志刚

知乎下沉:赢了流量,输了口碑?

@锌刻度记者 许伟 高智

2019年8月12日,在获得来自快手和百度的最新一轮融资时,谈及后续的规划,知乎表示,“未来将与快手、百度展开紧密合作,为全网用户提供最优质的内容体验。”

此后,知乎在8月19日正式启动了MCN(Multi-Channel Network)机构招募。作为全球最大的中文社区问答平台,渴望在知识付费领域分一杯羹,知乎想在内容方面有所突破不足为奇。

在很早之前,知乎就已着手尝试在内容方面做出改变。从最初的精英式知识问答社区到现在的普惠内容平台,知乎颠覆性转变仍在进行中。

多元化发展迎合多种口味

说起知乎的变化,作为早期用户,蒋芸感慨万分。

蒋芸还记得,在以前的知乎平台上,有很多解释常识、解释技术,知识含量比较高的文章,“比如,搜索洗衣机就有把不同种类洗衣机原理都讲解得很透彻的文章,参考性很强,给人的感觉就是真正实用的干货。”但现在的知乎专业性似乎少了很多,甚至开始变得娱乐化。

对此,网友“一口甜”深有同感。某天,在看到一个题为《听说女人顺产分娩的时候会大小便失禁,是真的吗?》的问题登上知乎全站热搜榜单第三名时,“一口甜”不禁在豆瓣发帖吐槽,“这样的问题是怎么上热榜的?管理员操作的吗?举报竟然不成功!”

此前,两性情感、娱乐明星类的相关资讯在知乎是小众话题。以2019年10月4日的知乎热榜为例,锌刻度记者看到,在全站排名第一位和第二位的都是影视类问题。另外,锌刻度记者发现,在部分回答中,用户还可以直接发出视频——在此之前,知乎的回答都是以图文为主。

在一片对知乎的不满声中,当然也有截然不同的声音。有部分用户认为,对于知乎来说,其实这是一个利好的转变。

李悦就是其中一员,她表示,自己当初正是被知乎独一无二的专业性吸引才会使用它,但也仅限于此。“专业,但也枯燥。除了有需要时查找一下回答,平时基本上不会打开它。”

随着知乎的改变,情况发生了逆转。现在,微博热搜与知乎热榜已经成为了李悦每日必刷的存在。“与微博热搜相比,知乎热榜上有的问题回答脑洞开得特别大,相对来说也就更有意思。”在李悦看来,知乎转型后带来的直观感受就是,内容更加多元化、更加有趣了。

同时,她也指出,在最近几次改版以后,知乎的广告明显变多了,降低了用户体验感。锌刻度记者也发现,除了推出的广告,在搜索空调、热水器等具体产品时,相关问题及回答也基本都是产品推荐,部分科普文章中还夹杂着相关产品的品牌介绍。

就部分用户及锌刻度的观察而言,知乎如今与其“中文互联网最大的知识社交平台”的官方定位十分匹配,基于单纯的“问答”功能,涉及了更多适配于“社交”的内容。

日前,曾有传言称,“咪蒙团队的人加盟知乎”,而更详细的爆料是,“咪蒙前副主编当了知乎的营销总监”。虽然传言的真假难以证实,但通过这样的传言,再结合用户的感受,也能发现,知乎的风格确实已经改变。

知乎热榜上,影视类问题热度较高

从小众到大众是必然选择

知乎官方曾言,知乎正致力于提供一个由用户创造高质量内容的问答社区。

最开始确实如此,据知乎CEO周源透露,知乎在2011年上线之初,互联网技术类的问题占到了50%以上,“所以很多人说知乎是互联网人士、IT人士和产品经理这些人的聚集地。”

此时,知乎采取的是邀请式的注册方式。严格的邀请制不光让知乎成为了一个高质量、高水准的问答社区,也让知乎贴上了专业化、精英化的标签。

但用户虽精,数量却少。要知道,彼时成立一年的知乎拥有的注册用户也才30万。

而后,知乎开始逐步从服务一部分人的知识社区转型为一个普惠内容平台——这是让知乎在激烈的竞争环境中得以生存下去,进而发展壮大的关键。

周源曾在公开信中明确表示:知乎在过去8年复杂的竞争格局中是以独特的定位发展和壮大。这里提到的独特定位,就是要保持开放,彼此赋能。这也是知乎长期以来的发展基调,为此,知乎打破了最初由自己亲手设置的门槛,开始拥抱大众。

相关数据显示,在2013年3月开放注册过后,知乎用户数迎来了爆发式增长。截至今年1月,知乎用户数已达到2.2亿。从30万增长到2.2亿,知乎的用户结构也发生了大幅变化,二三线城市用户增多,年轻用户占比也正在提高。

比起微博问答、悟空问答、百度知道等其他平台,知乎优势在于专业性、可信度。而随着大量用户涌入,为用户赋予内容生产能力的知乎在用户素质良莠不齐的情况下,恐怕难以继续保持优势。

与此同时,当下直播/短视频、资讯/信息流、社区/搜索等概念其实已经难以清晰地界定彼此的边界,这也让周源意识到,如今“单纯依赖DAU增长和产品矩阵扩列,并不能保证输赢”。

自2016年开始商业化尝试至今,广告、会员及MCN成为知乎实现商业价值的三大引擎。但想要在商业化与用户体验之间做到完美平衡并不容易,虽然知乎对此表示,不会降低内容边界,但就部分用户的反馈来说,仍然前途漫漫。

知乎下沉的代价:价值观骤变

最初,知乎的定位为一个高端的、专业的垂直知识问答社区,聚集了各行业经验丰富的精英人士,属于典型的圈子文化。

曲高和寡,道近易从。

知乎早早就明白这个道理,采取碎步式下沉方式以求稳定,降低老用户的反弹。

周源曾表示:“一个社区想要规模化运转,最重要且最容易被忽视的,就是文化。流量很大不见得是什么好事,我觉得社区一定要有自己的节奏。”

愿望是美好的,但现实是残酷的。

伴随着下沉而来的是大V的逃离,2014年年初,有人在知乎提问:“已经有哪些高质量用户离开了知乎?”

彼时才发现,李开复、雷军、和菜头、佐藤谦一、徐小平等一大批享有极高影响力的大V已离开,之后,不断有大V出走,甚至出现2017年300名知乎大V被悟空问答集体挖走的轰动事件。

对知乎氛围泛娱乐化的失望,是他们离开的重要因素。

潜移默化之中,知乎的高端变成了“皇帝的新衣”,知乎Live变成情感鸡汤、成功学的狂欢场。

而“海贼-王路飞”在知乎上伪造了200 余条各行各业、前后矛盾的“角色扮演”,为知乎塑造了“分享你刚编的故事”这个新标签。

然而,尽管泛娱乐化带来一些负面影响,但为了扩大市场份额、增加未来的投资回报,下沉之路依然要走下去,否则将跟豆瓣一样,在互联网大潮中边缘化,成为小众人群的自留地。

事实上,自百度、快手战略入股知乎后,其下沉步伐在加快,先以小程序形式入驻百度APP,从而桥接了日活用户数为2亿的百度用户。

后计划10月11日上线知乎直播,不出意外应该是与快手合作。

今年1月,知乎推出短视频项目“即影”,在内测一个月之后宣布解散,究其原因为缺乏“视频基因”,而快手恰恰是以视频起家的。

快手与知乎合作,前者可加大在高知圈层渗透,后者多了一条商业变现渠道,可谓互惠互利,于是知乎与百度、快手联手组成内容铁三角,最大限度拓展下沉市场。

《纽约客》1997 年刊登过的一幅漫画,标题为“在互联网上,没人知道你是一条狗”。

如今的知乎,谁又在乎你是不是真的精英呢。

日期:2019.10.14 责编:邓晓进 组版:陈学兵 责校:杨志刚

阿里不愿醒来的社交梦，陈航能实现吗？

@锌刻度记者 李靓麟

开学季的热度还未消散，互联网巨头们便纷纷打起了校园社交这门生意的主意。

9月初，京东数科开发的“梨喔喔”上线。半个月后，字节跳动完成了对“Biu校园”的收购。9月24日，阿里巴巴也推出“real如我”。

校园社交赛道自人人网被卖掉之后，已许久未见这般热闹了。其中，最受关注的又是阿里，一直被诟病没有社交基因的阿里，在经历了来往的失败和钉钉的崛起之后，是否又能够如愿在校园社交赛道上领跑？

校园到职场，“无招”的野心

钉钉的崛起，带来了互联网办公的新时代，无数中小企业搭上了智能化升级的便车。同时也带动了办公社交的兴起，微信和 QQ 迅速反应过来，推出了办公社交 QQ 和企业微信。通过另辟蹊径，找到差异化市场产品的方式，现任阿里钉钉 CEO 的陈航（花名：无招），和钉钉走出了自己的风格。

9 月 24 日，由钉钉团队打造的全新产品“Real 如我”走入大众视野。从简介来看，Real 如我的宗旨是：“Real life.Real you！在 Real 如我里分享和发现身边的真人、真事、真感情。”

目前能够看到的功能有地理围栏、点亮人脸、智能相机和角色聊天。同时，据多家媒体表示，Real 如我是一款针对校园社交的产品，目前处于内测阶段。

无招其实早已经盯上校园这块蛋糕。今年 3 月 3 日，在阿里杭州总部举办的“未来校园”教育峰会上，无招亲自站台发布“钉钉未来校园”解决方案。

同时，他还宣布启动“千校计划”，通过整合钉钉软件硬件及生态伙伴资源，在国内协助 1000 所学校共建“未来校园”示范区，孵化 10000 名数字化管理师，从而助力中小学校园教育数字化转型。

如同复制职场社交的成功一样，无招将 Real 如我视作切入校园社交的一次试水。不过，Real 如我能否像钉钉一样取得成功，还是像来往一样最终失败，目前尚难以下最终断定。但相比钉钉，无招想要实现占领校园社交的野心，恐怕会更难。事实上，国内社交赛道一直都处于竞争尤为激烈的兵家之地，但校园社交却许久未见声响。有人说，“人人网之后，校园社交一个能打的都没有。”可即便是人人网，也没能成为中国的 Facebook。后来的超级课程表，也最终失败。很长一段时间，BAT 三家以及字节跳动、美团等新兴巨头，都对看上去庞大的校园社交市场避之不及。

归根结底，校园社交场景局限性较大，关系转化和引流都是令人头痛的问题。更重要的是，如今校园社交的受众已经不再是当年人人网所面对的那群“80 后”，而是从小浸润在互联网环境里的“95 后”与“00 后”了。

大环境之下，弱社交化不再是主流，高质量兴趣社群也在不断涌现。锌刻度曾随机采访了不少“00 后”，他们在学习、交友、娱乐过程中的社交需求较大，但已经不再局限于 QQ、微信、微博等社交软件，而是倾向于 Soul、比心、耳觅等拥有潮、酷特性的新兴社交软件。

阿里钉钉 CEO 陈航（花名无招）

所以，尽管现在阿里、京东、字节跳动又不约而同入局校园社交市场，但前景如何，还需要一段时间的走势观察。

高开低走的教训

不管如何，加上现在的 Real 如我，以及钉钉，可以看出从校园到职场，无招试图占领用户人生重要场景的野心——据说，作为阿里的元老，“十八罗汉”时期的实习生，无招之所以花名叫“无招”，简单二字透露出的是自信和偏执。

自信之前也遭遇过失败，2013 年，无招开始主导阿里旗下的移动即时通信来往项目。彼时，除了大量的资金投入，还有由集团内部抽调的众多精英，以及史玉柱、任志强、赵薇、李连杰等互联网大佬和明星的卖力吆喝。

有人说，来往的出现是为了革微信的命。

彼时，微信是中国科技圈中燃得最旺的一把火。月活用户达到 2.72 亿，能够实现微信支付、玩小游戏、定位、在贴纸商店下载表情……

微信的商业化程度也在这一年突飞猛进。除游戏外，微信还从贴纸商店里嗅到了商机，与第三方的合作促成了双赢局面。陈坤和南派三叔也推出了付费订阅账号，挖掘公众账号潜力，展现出了无限的想象空间。

来势汹汹的微信很快就让其他互联网企业意识到了危机，所以在这样的情况下，来往应时而生，网易也和中国电信合作推出了易信。

马云动用了自己宽广的人脉，也下令让每个员工都招揽来 100 个外部好友。如此卖力的推广下，2013 年 10 月 21 日一天时间，来往新增了 524 万用户。上线一个月，下载量增长率达到了 154.55%。

可最终，工作人员短期内迅速的扩张、无法长期奏效的拉人战术以及尚未从根本上与微信区分开来的同质化问题，共同导致了来往最终的“凉凉”。

目前来看，Real 如我应该是吸取了来往太过于高调的教训——目前只是在阿里内部小范围体验和推广，甚至需要邀请码才能体验使用，目前并未有大量邀请码流出，导致诸多媒体人士也在各种圈子“求码”而不得。

而且，从阿里官方、高层到公关，无一人为其站台。阿里一位内部人士甚至对锌刻度表示：“也是看到了媒体消息才知道有这个软件。”

来自钉钉的成功经验

除了吸取来往的失败教训，钉钉的成功经验，也不时被无招提及，人们有理由相信，这些成功经验，也会被用在 Real 如我身上——从这个角度来看，外界对 Real 如我的命运，会多出一些信心。

来往项目关停后，阿里的社交梦却并没有停下，时任阿里 CEO 的陆兆禧出局，但无招带着团队回到湖畔花园，带领 7 人团队开始做起了钉钉。

失败让无招备受打击，却也让他同样意识到了一个问题：他们这帮人不懂社交、通信和用户型产品。

无招发现，在阿里内做产品很容易发生太过着急的情况，而这与阿里本身强势的电商优势有很大关系。在巨型平台和资源的依托之下，阿里后来创业的电商类产品都能够迅速成长，所以给他们一种战无不胜的错觉。可事实上，电商的优势并不是在任何一个领域的创业都能起到作用。而来往，无疑就是敲响警钟的一次重要节点。一开始，钉钉只有一个内部代号，叫工作圈。在调研阶段，钉钉所有员工都扎根到了中小企业当中，观察企业和里面的员工。很快，他们找到了企业共同的痛点，错位化竞争，决定将钉钉的定位设为只解决中小企业的真实需求。

尽管没有来往发布时那般惊天动地的拉人大战，也没有 10 亿元推广费用，但在聚焦产品核心功能之后，钉钉的成功便是顺水推舟的事情了。

就在一个月前的钉钉未来组织大会上，无招宣布了钉钉的最新成绩。“截至 2019 年 6 月 30 日，钉钉用户数破两亿，企业组织数破 1000 万。刚刚宣布大家看我没有笑，其实我在心里偷着乐。”

其实，钉钉的成功经验，最终都可以归为几个字——错位化竞争。更重要的是，在时间上领先了微信一步。在钉钉推出 1 年多后的 2016 年 4 月，微信才推出了“企业微信 1.0”版。

从这个角度来看，尽管人人网之外，校园社交没有成功的产品。但一方面，Real 如我从校园社交市场入手，可以说是跟微信、QQ 打了一个错位竞争；另一方面，时间上也并未落后于其他竞争对手。

锌刻度：衔接和留存，仍是校园社交的痛点

除了 Real 如我之外，京东数科开发的“梨喔喔”、字节跳动收购的“Biu 校园”也都展现了对校园社交的野心。找到突出的特色，是这次必须解决的问题。

据锌刻度了解，当前 Real 如我呈现出的几个功能当中，点亮人脸、智能相机和角色聊天算是能够凸显而出的特色。对比目前市面上“95 后”、“00 后”钟爱的社交软件，我们能够发现拥有个性化竞争点的社交软件总是能够迅速脱颖而出。

因此将钉钉已经成熟应用的人脸识别技术嫁接到 Real 如我的点亮人脸、智能相机功能中，便能形成独具特色的一大卖点。

除此之外，无招还需要把人人网也未能解决的社交裂变问题解决掉。尽管校园市场广阔，但校园里的人终将会走向社会，同一拨人对于校园社交的需求便会出现断层。

做个大胆的猜想，也许钉钉之后，无招选择切入校园社交领域的原因，正是为了抓住从校园到职场的这一拨人，可如何衔接和留存，仍然需要攻克。

钉钉初始团队

日期:2019.10.14 **责编:**李靓麟 **组版:**向海蓉 **责校:**杨志刚

咪蒙重回江湖，难圆的时尚界美梦？

@锌刻度记者 黎盛荣

10月4日晚上，网友爆料称咪蒙公司旗下公众号“李粒粒LiLiLi”更新一条消息，表示“我们回来了，这次是真的回来了”，并表示：“还是原来的团队，还是原来的我们！”

消息一出，迅速引来网友们的关注，当然对于咪蒙的回归，网友的评论也层出不穷。

“这次回归，我们会有一些调整，公号名字将会改回原来的‘洪胖胖’，在内容上，我们也进行了升级！除了大家熟悉的素人改造，还会有更多风格的展示，更多不完美身材的穿搭……我们还邀请了1994年的大美妞钟小钟’、‘梨形身材的大脸女孩一心’，手把手教大家怎么变美！和更多中国女孩一起变美变自信！”从10月4日晚上的信息中，我们可以看出，咪蒙将进入时尚界。

但是咪蒙进入时尚界会用怎样的打法呢？她还会不会延续以往的刻意煽情、人血馒头等方式，利用“毒鸡汤”的套路肆意收割“韭菜”呢？

咪蒙

时尚美梦早有预谋

此前，咪蒙旗下微信公众号“才华有限青年”发布出《一个出身寒门的状元之死》，这篇文章被质疑信息造假。

今年2月1日，咪蒙团队发布道歉信，称公众号将停更2个月、咪蒙微博永久关停。2月21日，自媒体第一大号“咪蒙”账号注销。

说起争议不断，却在口水声中不断吸粉，被全网封禁、退隐一段时间又再度复出的“自媒体女王”，咪蒙并不是唯一一位。

拥有百万“教众”的情感教主Ayawawa也曾因发表不当言论，在2018年5月被全网封杀，公众号也停止更新。今年6月7日，消失一年后，Ayawawa公众号发布一张“粽子，你吃了吗？”的图片，却收获10W+的点赞。此后，Ayawawa正式回归，公众号也恢复更新。据西瓜数据，本周Ayawawa共推文5篇，头条平均阅读数在8万左右，风光不减当年。

与Ayawawa原地开张不同的是，咪蒙此次将回归的重心放在时尚界带货潮流。咪蒙进入时尚界其实也是看重时尚界的带货利益；其次时尚界带货门槛较低，容易进入行业。

一位自媒体大咖向锌刻度谈道：“时尚界的边界模糊，无从精准定义范围，容易与娱乐八卦、个人情感等牵扯到一起，当然这又将回归到咪蒙的老本行上了，抓住情感噱头，猛灌毒鸡汤。”

其实咪蒙的回归并不是毫无征兆。

在“咪蒙”微信账号注销后，这位曾经的爆款女王就消失在大众视线里，6月开始，一则疑似咪蒙发布的招聘广告在朋友圈流传，招聘岗位包括时尚美妆副主编、时尚美妆内容编辑、造型师以及摄影师，似乎有意打造一家泛美妆MCN。

此外，今年8月底，一家名为“银色大地”的MCN开始招聘，其简历投递邮箱的前缀也是mm_hr，与6月份咪蒙发布的招聘广告一致。

据天眼查信息显示，“上海银色大地文化传媒有限公司”的法人和执行董事是张静思，而张静思是咪蒙（本名马凌）的合作伙伴。在咪蒙担任法人的两家公司（上海秒饭企业管理咨询合伙企业、上海树梢企业管理咨询合伙企业），张静思担任股东。

咪蒙消失的7个月内，并未放弃回归，而是以进入时尚界的方式强势回归，而此次回归的咪蒙，是以时尚为噱头，继续深挖情感话题，还是将放弃老本行，真正地从事带货呢？看起来这两条路都不是很好前行。

难圆的时尚美梦

在微信公众号时代下，咪蒙也曾尝试过时尚界这条道路。其实此次“复活”的“李粒粒LiLiLi”，便是一直主打美妆穿搭内容的平台，通过文字+图片的方式，以带货+流量红利的盈利模式经营着公众号。但2月份之后，这个账号也没再更新过。

其实在咪蒙被查封前，旗下的各个平台的数据都比较可观，譬如李粒粒LiLiLi时尚微信公众号在咪蒙的用户导入之下，发布内容几乎每篇浏览量都在10W+以上。但是随着咪蒙被查封后，IP受到打击，该号停更，而用户流量的优势或许也随之消散，未来还会有多少用户存在。

在丧失优势的情况下，还将面临各大带货公众号的挤压，而要留住用户、开拓市场又是一大难题。譬如黎贝卡的异想世界每篇带货软文浏览量均在10W+以上，再看均在3000以上。

此外，各大品牌还有自己的宣传公号抢夺市场。

不仅如此，在短视频平台、各大电商平台的转型直播带货后，已经分走了大块蛋糕，仅靠公众号的咪蒙还能崛起吗？

在带货主播方面：卖口红的李佳琦、闲云野鹤的李子柒、吃吃喝喝的密子君、一本正经胡说八道的李雪琴，早就占领了用户们的心智，盘踞着自己的市场领地。

而在平台方：洋葱视频、大禹网络、Papitube等头部MCN也已坐拥红利，后起之秀的咪蒙又能拿什么威胁它们。

此外，各大电商平台也在逐渐衍生出直播带货模式，并开通该项功能窗口。譬如2018年淘宝直播平台带货超过1000亿元，同比增速近400%，81位主播年入超过一亿元人民币。

那么单单想靠时尚公众号夺回头部位置的咪蒙，没有了用户流量优势、市场蛋糕几乎被各大平台瓜分，它的时尚梦或许并不美好。

而将会在时尚界里摸爬滚打的咪蒙，前行之路或许不仅仅是抢夺用户市场，而咪蒙这个IP在受到打击之后，该如何拿掉“毒鸡汤、人血馒头”等称号似乎更重要。

一位不愿透露姓名的行业人士表示，咪蒙虽然存在着一定的用户群体，但是在品牌受到打击之后，如何重新得到用户认可，确实是不小的难题。

网红热度排名（数据来源：飞瓜数据）

如何重塑IP

众所周知，咪蒙在不少读者的眼中，是一个教别人经营恋爱、婚姻关系的离婚博主，一个善于煽动矛盾的伪女权主义者，更是一个好吃人血馒头的文字商人。

咪蒙的文章对恋爱、婚姻、两性关系以及职场探讨得最多，在不少文章的评论区都能看到粉丝积极地留言分享自己的故事。而这，正是因为咪蒙的文章让她们产生了共鸣。

但这些文章大多打着女权的幌子灌着毒鸡汤，“女人做女王，男人当忠犬”的伪女权思想实际上已经对不少读者产生了不良影响。

而咪蒙在今年被查封之后，其该形象更稳固，就像一把尖刀，已经深深插入到用户心中。

此外，锌刻度此前发表的《人血馒头+矛盾制造机=咪蒙爆款》一文中，明确指出了咪蒙的用户群体中超过80%是女性，其中年龄在22至28岁之间的最多，地域分布上北上广深占比最大。而此次咪蒙“复活”之后选择的是时尚领域，正好契合了咪蒙以前的用户。

但是，这些用户都是被咪蒙的黄暴、偏激的煽动性、负能量文章深深吸引。用毒鸡汤圈住的用户，该如何挽留？在被查封之前，网友对咪蒙都已经深深厌恶，甚至一片谩骂。而在查封之后，咪蒙的“毒鸡汤、人血馒头”等帽子更是被稳稳套上，而此次重回大众视野，如何留住用户将会是咪蒙的最大考验。

想要留住用户，必先消除用户心中的不好的形象，重塑一个完美的IP，而这个IP该如何打造，是否能得到大众的认可，或许将会是咪蒙成功与否的关键因素。

首先，咪蒙盛产人设，除了咪蒙本人之外，她也给团队中的每个人设定了形象，如拥有31套房的李31、月薪五万的助理黄小污等。一个又一个鲜活的形象，在咪蒙矩阵式的发展中逐渐凸显出了作用。

咪蒙可以利用人设来作为卖点，利用人设包装，分为多个小众人群人设代表，然后用这些代表的形象再次让用户产生某些共鸣，依然利用感情牌来树立IP。

其次，咪蒙可以从产品的本质出发，用优质的产品赢得用户与口碑，利用口碑重塑IP。

或者另外创造出不一样的带货风格，利用该风格在用户心中树立出一面全新的IP，利用独特性打开市场。

咪蒙若想利用时尚领域来重回昔日荣光，不仅需要重塑用户心中的IP，还要同各大短视频、电商、主播等平台拼杀，或许还需要一点点运气。

日期:2019.10.14 **责编:**黎盛荣 **组版:**毛毛 **责校:**杨志刚

汽车抵押贷 野蛮生长的“坑蒙”江湖

@锌刻度记者 陈邓新

神州系的瑞幸咖啡风头正劲、不断扩大边界，无形中掩盖了同系兄弟神州优车的窘境。

日前，神州优车发布了2019年中报，中报显示神州优车实现营收19.19亿元同比下降48.98%，净利润为-6.52亿元同比下降550.28%。营业收入几乎被腰斩，净利润由盈转亏。

公司业绩遭遇滑铁卢的一个重要因素是：“出于公司业务布局的长远利益考虑，公司于本报告期内主动控制车闪贷业务增长规模，并加大风险管控力度，使得报告期内车闪贷业务收入比上年同期有所减少。”

为何要主动控制车闪贷业务增长规模，锌刻度调查发现，或许与不少消费者投诉神州车闪贷涉嫌“偷车”“砍头息”有关。

当然，被消费者大量控诉的并非神州车闪贷一家，汽车抵押贷款行业普遍存在“砍头息”，用融资租赁合同作为贷款合同，消费者在信息不对称情形下容易被误导。

野蛮生长的汽车抵押贷款行业，可谓乱象丛生。

融资租赁成“挡箭牌”

“不押车，放款快，有车就能贷，抵押车也可贷。”家住中山的李围易（化名）就是看到这条宣传语，才决定向神州车闪贷佛山分公司做汽车抵押贷款。

不过，在还款过程中出现争议，李围易发现神州车闪贷未通过法律手段、也未提前通知，“偷偷”开走了李先生的汽车。

“向新浪黑猫平台举报后，车子才还我，利息也减免7000元。”李围易告诉锌刻度记者，“明明是汽车抵押贷款合同，却哄骗贷款人签订融资租赁合同。”

一名商业银行信贷部资深人士告诉锌刻度，这两个合同差别巨大，不能混为一谈：“抵押贷款，汽车所有权依然在用户手中，而融资租赁，汽车所有权归出借方所有，直到还清欠款。相对而言，融资租赁合同更能保障出借方的利益。”

换而言之，通过融资租赁方式进行抵押贷款，在还款期限中出现了争议，譬如未及时交费等，那么神州车闪贷就有权将汽车收走。

对此，李围易也有异议：“签合同时，虽然销售员告知为融资租赁合同，但宣称融资租赁合同与抵押贷款合同效果是一样的，于是稀里糊涂就签了，自己并不清楚这两个合同之间的区别。”

一名不愿透露姓名的律师向锌刻度记者表示：“由于信息的不对称，消费者签署融资租赁合同后，很难维护自身利益，如果走法律渠道，往往神州车闪贷获胜，除非消费者收集了神州车闪贷工作人员存在误导欺诈的证据。”

2019年2月28日福建省高级人民法院在新闻发布会上透露，去年至今，平潭法院共受理涉及神州车闪贷公司系列案件668件，标的额达1.23亿元。

锌刻度记者查阅相关资料，发现神州车闪贷的确以胜诉为主。

据多名投诉的消费者反映，李围易的遭遇并非个案，而是一种普遍现象，不过他们并没有录音或录像保留证据，因此面对神州车闪贷时底气并不足，愿意协商解决问题。

神州优车主动控制车闪贷业务增长规模

汽车抵押贷款门槛很低

乱象引起监管层注意

致电官方客服，锌刻度记者得知逾期不还款公司的确会收车，但强调的是抵押贷款合同，而不是融资租赁合同。

继续调查发现，不仅仅是神州车闪贷，易鑫车贷等汽车抵押贷款平台，都采取的是融资租赁模式，已成为行业的“标配”。

一名小额贷款公司资深客户经理向锌刻度记者表示，银行愿意为新车提供贷款，而不会给二手车提供贷款，至于汽车抵押贷款仅有平安银行等少数银行承接，于是融资租赁找到了用武之地。

此外，融资租赁可降低二手车首付，承租人先获得汽车使用权，待分期全部完成，继而获得汽车所有权。这块业务，小额贷款也在做，但融资租赁的权限相对更广，可快捷地合法收车，因此优信二手车、弹个车、趣店、神州车闪贷、易鑫车贷等平台都采用融资租赁模式。

锌刻度曾经报道过弹个车，1成首付即可买车。

弹个车在每一辆售出车辆中都安装了GPS，当用户出现逾期、违约等行为时，弹个车就会通过GPS寻找到车辆，并且将其拖走，依仗的就是融资租赁：“拿回自己的东西，怎么能叫偷呢？”

一名汽车抵押贷款平台销售坦承：“主动问会告知融资租赁的特殊性，不问就过了，收车是一个很敏感的点，用户未必想得通，毕竟承诺的不押车嘛。”

锌刻度记者下载了神州车闪贷APP，在“车闪贷指南”中的“常见问题”“放款与还款”中，没有提及消费者普遍关心的融资租赁权限问题、出现争议官方有权收车等类似的问题。

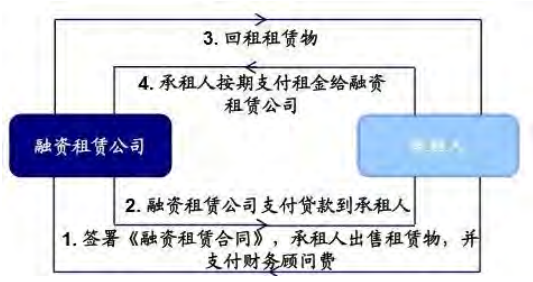
难怪，当消费者与平台出现矛盾时，往往有吃亏上当的感觉，于是频频在网上投诉此类公司涉嫌“套路贷”“偷车”“抢车”等，导致双方关系比较紧张。

艾媒发布的《2019年中国汽车融资租赁行业研究报告》显示，2018年汽车融资租赁市场规模约为2255亿元，预计未来三年的复合增速为20%左右。

当前行业的乱象，不利于行业健康发展，已引起监管部门的注意。

《经济参考报》报道，深圳、上海、北京等多地金融监管局正铺开对辖区融资租赁公司的现场检查：“将引导融资租赁公司回归本源，立足主业，同时扶优限劣、推进行业洗牌、减量增质发展，有利于监管治理金融乱象，促进行业健康可持续发展。”

金融城CEO吴雨珊认为需要完善相关法规，才能构建一个互信的消费环境：“相关法规的出台将为汽车融资租赁行业设定发展的轨道，有助于整个行业稳健发展，行稳致远。”



融资租赁流程图

绕不开的“砍头息”

除了融资租赁，“砍头息”是汽车抵押贷款行业另外一个投诉重灾区，主流平台无一幸免。放贷时，先从本金里面扣除一部分钱，这部分钱称为“砍头息”。

李围易为锌刻度记者算了一笔账：贷款合同为3万元，2019年1月8日放款21600元，再扣除GPS安装、服务费等3516元后，实际到手仅为18084元，“砍头息”为11916元。

按照协议，李围易每月15日还款1340元，一共要还24期，合计需还款32160元，那么实际利率相当于年利率23.46%。

根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，民间借贷约定年利率不超过24%（月利率2%）就受法律保护，神州车闪贷恰好卡点。

2017年12月1日，央行和银监会联合发布《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》，明确“禁止从借贷本金中先行扣除利息、手续费、管理费、保证金以及设定高额逾期利息、滞纳金、罚息等。”

汽车抵押贷款市场要想良性发展，就一定要规范化运营，失去消费者信任的市场是不稳定的，杀鸡取卵非明智之举。

日期:2019.10.14 责编:许伟 组版:毛毛 责校:杨志刚

屡战屡败 房多多突围路在何方

@ 锌刻度记者 陈邓新

互联网有两个知名的“多多”公司，一个是拼多多，另外一个是房多多。

10月9日，移动互联网房产交易平台房多多计划赴美上市，拟筹集1.5亿美元。

5年来，资本市场多次传出房多多要IPO。最早一次要追溯到2014年，房多多经营主体变成一家外商独资企业，并通过股权质押方式运营房多多的实体，从而搭建了为境外上市准备的VIE结构。

那一年，房多多招揽了被王石评价“与投资人打交道是你的强项”的万科原副总裁肖莉，肖莉接受媒体采访时坦言：“去房多多就是为了助其上市。”

直到2018年9月28日，房多多向港交所递交上市申请，将于2019年初上市，大家以为要尘埃落定了。

可没过多久就又变成赴美上市，之后有关房多多的上市传闻一直扑朔迷离，融资额度也从8亿美元不断缩水至3亿美元。

入选“2019年中国互联网企业100强”、被誉为“独角兽”的房多多，为何迟迟得不到资本市场的青睐？

错过最佳上市时机、商业模式多变，缺乏“护城河”的房多多被视为下一个资本败局。

昔日万科金牌董秘肖莉

巅峰期已过

8年前，房多多创始人段毅，独自一人背着双肩包，南下在深圳汇景豪苑小区租了一间民房，开启了房多多的创业之旅。

段毅有一个宏大的梦想：“互联网改变了很多行业，唯独没怎么改变房地产行业，我希望改变这个行业，让房多多能集合这个行业所有的信息，提供更好的服务给经纪人使用，让买房子和卖房子的人能充分交流。”

房多多渴望通过O2O模式发动一场房地产行业颠覆革命。

时也，运也。

“互联网+”风靡神州大地，各行各业争先恐后与之拥抱，房地产也不例外，再加上2014年房地产低迷，销售压力巨大，愿意接纳新的销售渠道。

房多多迎来了高光时刻。

房多多联合创始人兼CTO、昔日腾讯技术大拿李建成曾透露：“2014年的时候，在我们平台上服务的房产交易金额是2000亿元左右，基本以新房为主。”

彼时，万科年度销售额才2151.3亿元，链家二手房年度交易额刚好2000亿元。

于是，段毅与今日头条的张一鸣、陌陌的唐岩、饿了么的张旭豪、同程旅游的吴志祥等一起被评为“2014年度十大创业家”。

他们被资本市场寄予厚望：谁能下一个成就百亿美元奇迹。

须知，2014年的房多多与今日头条、饿了么同处5亿美元的估值水平，如今今日头条估值750亿美元、饿了么估值300亿美元，而房多多2015年最后一轮融资估值为10亿美元，2018年瑞士信贷曾给出40亿美元的估值。

一名行业匿名人士告诉锌刻度：“房多多一端连接地产商，另外一端连接能接触购房者的经纪人，其实做的还是‘互联网中介’生意，可这个生意并没有行业堡垒，爱屋吉屋、好屋中国、吉屋网等一大批效仿者如春笋般冒出，将市场拖入了血腥的绞杀战。”

一名互联网资深观察人士表示：“定价权、房源数量等资源都牢牢掌握在地产商手中，互联网中介与传统的线下代销公司一样地位都不高，无法聚拢资源、掌握话语权。”

这场颠覆革命最终以失败告终。

房多多在二手房市场已掉队

技术革命故事讲不下去

当新房代销市场从红海变成蓝海时，房多多2015年将突围方向定为二手房市场，渴望找到公司真正的“护城河”。

段毅斗志高昂地宣布：“我们开创了二手房‘直买直卖’模式，打破信息壁垒，实现房源精确匹配。”

公开资料显示，房多多的“直买直卖”模式，就是买卖双方直接相约看房、约谈价格，避免被中介吃差价，而房多多面向买主只收取2999元的交易费与房价×0.3%的交易保障费，大大低于传统中介2%的收费。

房多多意图颠覆二手房市场：撼不动地产商，难道撼不动二手房中介？

理想很丰满，现实很骨感，房多多的“直买直卖”模式叫好不叫座，有市场人士指出，二手房市场鱼目混珠，用户需要中介帮助筛选房源，且多数优质房源在中介手中。

只坚持了一两年，房多多就向市场妥协了，“直买直卖”模式悄然变味，在用户与中小地产中介之中穿针引线。

此时，二手房市场早已三分天下。

安居客、链家与房天下成为头部玩家，爱屋吉屋、平安好房等中小玩家经过惨烈厮杀黯然退场，而房多多虽然活下来，但与头部玩家的差距已不可逾越。

易观千帆指数显示，2019年8月，房多多的月活指数为21.8万，安居客的月活指数为1928万，链家的月活指数为542.4万，房天下的月活指数为353.1万。

房多多的月活不及头部玩家的十分之一。

多方人士告诉锌刻度，房多多的技术革命故事讲不下去了，既未颠覆新房市场，也未颠覆二手房市场，自然不讨资本市场喜欢。

资深地产界媒体人相国良曾如此评价房多多：“被江湖高估的一门生意”。

房多多创始人段毅

依然未找到“护城河”

房多多再次开启转型之路，APP标语变成“全网经纪人直卖平台”。

对普通人而言，新房或者二手房可能一生就买得起一两套，属于低频需求，但经纪人却以此为生，算高频需求。

房多多突围方向是转换服务思路，从普通人变成经纪人，为经纪人提供增值服务、协助完成交易，从而实现多赢局面。

简而言之，做一个新房、二手房代销的超级服务平台。

不过这也涉及中小地产中介的数据独立性，为了打消疑虑，段毅承诺：“坚决捍卫每一个平台商户的正当利益，不侵占任何一个商户的私有数据，以及只做独立平台，不自雇一个经纪人。”

其实，这个算盘，不仅房多多在打，链家也在打。

2018年4月，链家（编者注：自营平台）旗下的贝壳找房就上线了，定位就是开放平台，以吸引中小地产中介加盟，共享市场蛋糕。

相比房多多，链家的劣势是既是运动员，又是裁判员。

对此，链家CEO彭永东表示：“做裁判的核心在于你得有规则，而这个行业恰恰缺少规则。应该有一个人站出来说，我认为我的规则还不赖，要不咱们一块试试？”

而在贝壳之上，还有一个更早切入开放平台的安居客。

房多多又面临艰难的抉择，如何弯道超越起点更高的贝壳找房，拿什么挑战行业霸主安居客。

“不管房多多准备如何搏命，都离不开资金的大力支持，这也是坊间不断传闻上市的重要缘由。”一名私募人士称。

上市，寻找资本支持，成为房多多突围的最后机会。

日期:2019.10.14 **责编**:陈邓新 **组版**:毛毛 **责校**:杨志刚

编辑观察

不停车就缴费？技术视角下的ETC

@电脑报资深编辑 张毅

“三秒能过站，路费九五折。设备免费送，加油还返现。”今年以来，ETC的推广普及突然就成为了一种潮流趋势。各大银行机构、第三方支付平台疯狂安利ETC，这个要在2019年底实现90%安装率的技术，究竟有何魅力？

一夜爆红的ETC

从六大行、12家股份制银行，到区域性商业银行和农村金融机构为代表的银行企业，ETC办理信息从手机银行开屏广告、焦点图、首屏广告位，微信朋友圈广告、公众号推文，以及员工朋友圈、群聊等渠道随处可见掀起一轮又一轮的ETC营销攻势，各企业相继推出免费办理、送设备、送通行费、送油卡等优惠服务，ETC成为2019年当之无愧的“网红”。

ETC行业本身就是近4年来智能交通领域中发展最快的细分行业，根据国家发展改革委、交通运输部提出的目标，到2019年12月底，全国ETC用户数量要突破1.8亿，高速公路收费站ETC全覆盖，ETC车道成为主要收费车道，货车实现不停车收费，高速公路不停车快捷收费率达到90%以上。不过，目标与现实之间还存在较大差距。统计数据显示，截至今年3月底，全国ETC用户的总量为8072万，汽车安装率仅为34%，高速公路ETC支付使用率约占45%。

较大的差距对应着机会，相关分析指出，如果采用5.8GHz ETC技术全面建设，按每个车道建设成本30万至40万元计算，全国ETC车道建设总投资将达到90亿至120亿元。如果每个OBU（电子标签）按300元计算，OBU总投资约为600亿元，这对于广大系统、芯片企业而言意味着庞大的市场蛋糕。

而在服务领域，不停车快捷收费本身就是移动支付领域的重要细分市场，银行开卡、第三方支付分佣、汽车用户流量等“增值”领域对银行、金融机构、第三方支付平台而言同样代表着巨大的市场红利。有意思的是ETC并非初来乍到的产物，为何多年后才成为迟到的“网红”呢？

厚积薄发的黑科技

ETC是Electronic Toll Collection的英文缩写，即电子不停车收费系统，是高速公路实施电子收费的关键设备。ETC系统主要由车辆自动识别系统、中心管理系统和其他辅助设施组成。其中，车辆自动识别系统负责对过往车辆进行信息采集和处理，中心管理系统负责车辆信息的识别和与电子支付中心的联接，其他辅助设施辅助该系统运行主要是指栏杆机、交通显示屏等辅助设备。在该系统中，负责车辆信息采集和处理的车辆自动识别系统是核心组成部分，主要由RSU和OBU组成。

RSU通常安置在ETC车道上作为路测基站使用，是不停车收费系统的关键设备，由读写天线（RSU天线）和射频控制器（RSU控制器）组成，通常安装在车辆前面的挡风玻璃上，用来和RSU进行短程通信。ETC车道与传统的MTC车道在结构上是一样的建设，主要由ETC天线、自动栏杆机、额费显示器、车道控制器、车辆检测器等一素列东西组成。ETC的主要关键技术有红外技术、自动车型分类技术（AVC）、自动车辆识别技术（AVI）、逃费抓拍系统技术（VES）、短程通信技术（DSRC）。

OBU与RSU之间采用专用短程通信标准协议（DSRC）进行半双工通信，由于900MHz和2.45GHz波段靠近移动通信波段且背景噪声干扰较大，国际上正趋于将5.8GHz的系统作为标准ETC系统使用。如美国采用900MHz或5.8GHz，日本和欧洲均规定5.8GHz作为ETC的频段。中国ISO/TC204技术委员会已提出将5.8GHz频段分配给ITS领域的短程通信，包括ETC系统，并批准在5.8GHz频段上进行ETC系统的试验，通信距离为10m。

从2004年广东省地标开始，ETC历经十余年的发展，形成了全国29个省市联网运行格局。技术的不断更迭，有效提升了通行效率，不过高速公路通行缴费这一应用场景始终较为单一，在电子产品高度集成化、智能化的今天，ETC电子标签仍然以单一的应用功能存在，导致用户的安装和使用积极性不高。随着ETC的应用发展，ETC电子标签也将进入新一轮的创新与变革。

ETC车道普及率日益提升

大有前景的ETC+产业

ETC将与行车记录仪、GPS导航、倒车雷达等各种车机功能融合，形成高集成度的多功能一体机，从而覆盖车主出行的各种需求，提升设备使用性。ETC将与互联网深度融合，结合相关移动应用，为用户提供ETC在线申请、在线充值、消费查询、电子发票、业务办理等线上服务；同时，结合高速公路出行服务平台，为用户提供准确、实时的出行信息服务。未来，ETC可能就是车机众多功能中的一个功能模块，ETC+产业在践行中不断成长。

以加油站为例，司机对加油站支付的需求关键点是支付便利、开票方便、加油卡不需要充值圈存等细节的改善，ETC与加油站的结合能很好地解决上述一系列问题。此外，实现智慧停车需要智能找车位和自动缴停车费两大功能，而ETC作为不停车缴费系统，刚好具备以往停车方式所欠缺的自动缴停车费功能。

由于ETC系统捕捉的是车辆独一无二的电子标签，以车牌识别为主+ETC识别支付为辅的业务融合能带来更多服务出行的便利服务。商业综合体环境下，停车场运营方可基于ETC系统提供购物增值服务。当车辆通过ETC系统进入停车场后，车辆的信息和停车位信息可生成数据标签。车主在商场购物时，可通过提供车辆信息，预约送货服务，将用户购买的商品送到车辆所在位置，这样的服务将极大提升ETC系统的用户体验感，同时，停车场可通过提供增值服务，从商场获得额外的服务收入。如果在交通枢纽、医院、商业综合体和社区等停车场均使用ETC收费系统，将有利于全市停车场出入口的管理，具有极大应用潜力。

ETC未来普及后，其内置的电子支付、多媒体终端、地图导航等基于操作系统的应用有望强势崛起，ETC的发展也将逐渐从过路费支付转移至汽车金融消费、智慧停车等ETC+细分方向。

ETC+应用让其从功能化到智能化迈进一大步

ETC可以成为车联网的基础

写在最后：车联网的重要入口

ETC为代表的智能交通产业是以智能交通服务为核心，其构成包括智能交通信息设备制造商、智能交通信息服务商等行业部门，是一个巨大的产业链。随着AI、云应用、大数据等信息技术的迅速发展，新一代智能交通系统的发展日新月异，所以行业的发展也需要制定相应的标准和规范，既要保证产业链快速发展，也要保证产品标准符合国家要求，尤其是移动支付的安全性必须放在智能交通产业的首要位置。这就如同移动支付，经过多年的发展后才迎来近两年的爆发。我们相信，随着交通强国战略的推进，ETC为代表的智能交通产业必将迎来蓬勃发展的新时代。

关注钛师父微博，玩转 DIY

头条

扫码关注电脑报今日头条号
及时了解更多资讯

iPhone 11体验：你们可能对“基础版”有点误会

今年的新iPhone系列受欢迎程度是超出我们预期的，电商平台的数据就能说明问题——天猫平台iPhone 11的预售首日销量比去年的iPhone XR增长了335%，京东iPhone预售销量同比增加480%，国美首日预约量较去年增长322%……

真的只是“品牌信仰”？

在第一时间拿出iPhone 11 Pro系列的评测之后，这款iPhone 11却是花了更多时间去细细品味。

扫码关注机智猫微信

不得不提的性能

其实，苹果一直很少在发布会上强调iPhone的性能有多强大，但是今年却花了时间专门介绍这颗最新的A13仿生芯片。

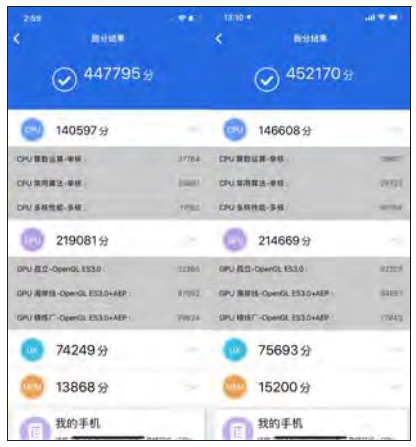
即便是iOS对系统的优化已经足够优秀，即便是两年前iPhone 8甚至更老的机型，到现在都还可以流畅运行，但消费者始终有一个心理：我可以用不上，但你不能没有。

就实际体验而言，在系统中完全无卡顿，《王者荣耀》等主流游戏也是最高画质满帧运行（顺便提一句，双扬声器玩游戏和看视频都是极具沉浸感的），帧速波动也可以忽略不计，拍照、拍视频也可以保证流畅，第三方应用完全没问题……

是的，对于iPhone来说，这些一直都只是基本操作，而且要知道，iOS长时间使用也不会卡顿这个特性，是大多数安卓手机都达不到的。

而且，A13的强大绝对不只体现在“不卡顿”，它的仿生能力其实才是真正的王牌。比如发布会上提到的Deep Fusion算法，可以通过神经引擎进行自我学习，在拍照时预先获取八张包括环境信息的“样张”，然后通过算法计算出一套适合的拍摄参数，在按下快门后拍摄多张照片，最后输出为一张2400万像素的照片，将最完美的细节呈现出来。

而在本次iOS 13中，还加入了充电优化，可以学习用户每天的充电习惯，以缓解电池老化……这样的例子还有很多，比如近年来非常流行的AR技术，A13仿生芯片都可以提供完美支持。所以说，A13绝对不是一个只能“拼性能”的芯片（虽然性能也是同期无敌的）。



iPhone 11（左）和iPhone 11 Pro Max的分差已经很低

“大黑边”并没有吹的那么严重

和iPhone 11 Pro系列不同的是，iPhone 11的后盖并不是磨砂质感，手感要光滑细腻一些，而iPhone 11的“浴霸”部分反而是磨砂，iPhone 11 Pro系列轻微的割手感在这里就不会有了。

网上对iPhone 11继续使用LCD屏颇有微词，但就这几天的使用情况来看，它可以是一个槽点，但绝对称不上是弱点。

在手机厂商都在比拼屏占比，甚至发展出瀑布屏、环绕屏的时代，再来看iPhone 11的边框，即便是我这个基本上只用iPhone的果粉，也会忍不住吐槽两句。

仔细对比之下，其实还是能够接受的。如果你选择了黑色版的iPhone 11或者套上黑色手机壳，视觉上还会更缓解一些。

至于“颗粒感”，讲真，就算是白色背景的浏览器中看纯文字，并且将页面放大到最大（相信正常使用的时候，没多少人会这样做吧），还是能看到轻微颗粒的，但是相信我，这有点鸡蛋里挑骨头。

而正常握持手机，距离人眼20厘米左右，326 ppi的颗粒感肉眼并不容易看出来，完全不用担心。再加上苹果对这块屏进行了精心打磨，原彩显示、P3级广色域等都不会缺席，视觉效果不会差。

iPhone 11（左）背部为双摄像头

正面的黑边并没有网上说的那么严重

iPhone 11（前）和iPhone 11 Pro Max显示效果实拍对比

如果不追求“打鸟”，双摄足够了

iPhone 11系列最直观的区别，除了尺寸，应该就是后置摄像头颗数了。共同部分是1200 万像素超广角和广角摄像头，iPhone 11少的那一颗，就是F/2.0 光圈的长焦镜头。

也就是说，iPhone 11只支持0.5倍光学变焦（超广角），用于拍摄建筑等大场景，而iPhone 11 Pro系列还可以2倍光学变焦，用来当作“望远镜”。

首先还是来看看自拍效果。iPhone 11系列的前置原深感摄像头升级到了1200万像素，人像模式也再次升级，支持全部6种人像光效。从样张上看，苹果这次似乎带了点美颜。

但是和安卓阵营手机相比，这点美颜是完全可以忽略不计的，比以前的完全写实要更好看一些。这也得益于A13仿生芯片强大的学习能力，要做美颜，也是分分钟的事。

但是，自拍样张中也有部分小BUG，人物脸部的清晰度是保证了，但是抠图并不是那么准确，比如部分位置被错误虚化了，发丝边缘也有部分失真，特别是靠近灯光部分更为明显。

在这里，还有一点要特别提到，iPhone 11系列在自拍的时候（暂不支持人像模式），如果竖屏握持手机，系统会使用正常视角拍摄，一旦你将手机横过来，就会判断为多人自拍，会自动切换到广角拍摄，这个小细节非常赞。

而在白天场景，iPhone 11 Pro Max的样张要更锐利一些，线条更清晰，画面也更通透；而iPhone 11的画面偏灰，色调也更暖一点，远处房屋有轻微的涂抹感，但是中距离特别是近景细节保留完好，成像能力不输iPhone 11 Pro Max。

夜间环境中，会自动开启夜景模式，曝光时间3秒。iPhone 11的整体亮度要稍低一些，所以暗部细节稍有丢失，但噪点控制得非常好，画面更加清亮。而iPhone 11 Pro Max正因为进光量高一些，在强光部分反而有轻微光晕，但在可以接受的范围内，霓虹灯也是清晰可见的。

总的来说，我对iPhone 11系列这两款手机的夜间样张都比较满意，并非一味地增加照片亮度，在拍得清晰可见的情况下，又保留了夜晚的特征。好看，而且不假，也许这正是苹果最在意的吧。

自拍样张

后置摄像头拍摄样张对比（前者为iPhone 11，后者为iPhone 11 Pro Max）

夜间样张对比（前者为iPhone 11，后者为iPhone 11 Pro Max）

总结 写在最后

今年的iPhone，采用了全新的命名规则，用数字和Pro来进行区分，虽然名字只是个称号，从去年的iPhone XR到现在的iPhone 11，我觉得苹果想要传达一个概念：数字系列是旗舰，Pro系列是超旗舰。

更强的性能、更好的拍摄效果、更好用的iOS 13、更长的续航等诸多更新，这些对于不看发布会、不了解手机参数的人来说，在使用中也是能体会到的。加量还不加价的iPhone，放在整个手机市场，也足以称得上旗舰机，而且这个价格也已经足够亲民，再加上第三方平台还有不少的优惠政策，iPhone和其他安卓机型，甚至已经可以拼一下性价比了。

日期:2019.10.14 **责编**:黄益甲 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

OPPO Reno Ace首发体验：永别了，充电宝！

上周，OPPO正式发布了Reno Ace，我想先从100亿说起。

去年11月底，OPPO创始人、总裁兼CEO陈明永，在“2018 OPPO科技展”上宣布，2019年，OPPO的研发资金投入，从40亿元提升至100亿元，并将逐年加大。

其实，在这个100亿公布之前，OPPO偏重技术研发的形象，在国产手机厂商中甚至把国际厂商包括进来，都是最为典型的。

专注于“技术分享”的OPPO

最明显的感受是，从去年开始，我们频繁参加了OPPO的各项技术分享会，如果你比较留意手机行业动态的话会发现，这样的“风气”开始传播到整个国产手机圈。

就在上月的超级闪充技术发布会上，我们见到了OPPO研发科学家张加亮，也正是因为他有太多的技术干货分享，那场发布会成了OPPO史上最长的发布会。

发布会的重点——最高能够达到65W充电功率的SuperVOOC 2.0技术，和预告的一样，在OPPO Reno Ace上得以正式量产商用。在它之前，量产快充中最快的还是OPPO Find X兰博基尼版的50W超级闪充。

SuperVOOC 2.0沿用了前代的双电芯串联结构，运用初中物理就学过的“串联分压”原理，充电时两块电池一起充，电压就降了一半。在放电时，利用电荷泵技术，再降低一半，就可以达到手机元器件的使用电压。

完全充满只需30分钟

相比前代SuperVOOC，这一次SuperVOOC 2.0充电电压依旧是10V，双电芯串联使每个电芯承担5V电压，电流则从5A增加到了6.5A，依旧是低压高电流快充。

此前，OPPO Find X兰博基尼版内置的是2×1700mAh双电芯，等效于3400mAh电池容量，充满电耗时35分钟。这次，OPPO Reno Ace增加到了2×2000mAh双电芯，等效于4000mAh电池容量，经过实测，从0到充满用时进一步缩短到30分钟。

在单位时间的充电效率上，也实现了从快到更快。5分钟，OPPO Find X兰博基尼可以从15%到30%，而OPPO Reno Ace则从15%飙到了38%，“充电5分钟，开黑2小时”就是这么来的了。如果边充边玩，在20%电量时，插上充电器，一集45分钟的电视剧还没看完，就充满到100%了，哪会有什么电量焦虑症？

为了达到“肉眼可见”的极速充电的效果，在锁屏状态下，激活SuperVOOC 2.0的OPPO Reno Ace，电量增幅动效精确到了小数点后两位，因此，你可以看到这个不断刷新的电量数据，看着确实很爽。

另外，OPPO介绍SuperVOOC 2.0配备的适配器使用了新型半导体材料——GaN（氮化镓），可提升充电效率的同时降低发热，并进一步缩小适配器的体积。手机端的电芯和接口工艺也有进一步改进，减少充电过程中的发热。

在散热方面，VC均热板冷凝散热+冰碳（复合碳纤维）+多层石墨散热，组成了这次OPPO Reno Ace的冰碳恒冷散热系统，边玩边充也不用担心手机发热。为了快速给OPPO Reno Ace放电，便于做充电速度实验，我用它连跑了安兔兔七八次（绝对没夸张），而它的后背仍然没有烫手的感觉。

兼容性不是问题

对于用户而言，超级闪充可能遇到的问题是它的兼容性和普及性。为解决这一问题，此次OPPO Reno Ace不仅兼容20W VOOC闪充，还同时支持18W PD和18W QC快充，此外，OPPO开放VOOC闪充授权以及越来越多高铁站、机场的VOOC闪充充电桩，都显示了OPPO普及VOOC闪充的决心。

但这并不表示SuperVOOC 2.0就完美了，双电封装和额外的电池保护板对手机内部空间的占用，这也导致了后置四摄模组凸出于机身，成了Reno系列的一个例外。

如果说去年的Find X兰博基尼版还只能少数人享有，那么OPPO Reno Ace的到来其实正式宣布了OPPO超级闪充技术开始普适，更重要的是，它说明了OPPO不仅能自己主导建立低电压快充标准，而且还能够让这套快充解决方案在保障安全性的前提下达到成本的平衡。

快充如今已经成了安卓手机不折不扣的绝对竞争力，从iPhone转投安卓阵营的朋友，我听他们说得最深刻的一个体验就是，用了快充以后才知道手机使用可以多任性，只要找个插座，充一会儿就行了，从此摆脱充电宝。

以技术革新为驱动

这其实也证明了，只要我充得足够快，快充也足以作为手机的核心卖点支撑，至于OPPO Reno Ace旗舰手机配套的骁龙855Plus、90Hz屏幕，在65W超级闪充面前都有些失色了。

在发布会之前，“网瘾总裁”沈义人和OPPO官微在微博上演了颇为有趣的一幕，如唱双簧般不断“自爆”OPPO Reno Ace的各项功能卖点：全系标配UFS3.0、4800万像素超清四摄、双扬声器，还有5倍混合光变、双WiFi等等。有的是来自供应链元器件整合，还有的则是跟超级闪充一样，为OPPO自研。

在SuperVOOC 2.0之前，去年开始，OPPO已接连推出了Hyper Boost、双WiFi、10倍混合光学变焦、HIS混合视频防抖等一系列技术，如果把还未正式发布的瀑布屏、带屏下摄像头的透视全景屏、折叠屏等都算在内的话，会发现OPPO储存的技术数量是惊人的。

从年初开始，不断提到Reno系列是OPPO新十年的起点，从Reno十倍变焦版、Reno2的超级视频防抖，再到Reno Ace的65W超级闪充，Reno好似成了OPPO专门秀肌肉的产品，新技术一个个出现在Reno系列手机上，那如果把这些技术都放在一款产品上，挤爆牙膏的那一刻，将会释放多大能量？

如今，OPPO需要的只是一个时机，在5G完全打开之前，OPPO其实根本不用着急，就安安心心秀肌肉好了，那时可能就是明年的Find 5G版本。

超级视频防抖、双WiFi以及超级闪充等等，无疑都是OPPO为5G时代手机使用场景的提前考虑，站在4G尾巴5G将来的当口，OPPO已技术先行，因为对于OPPO来说，下一个十年跟现在是完全不一样的，是以技术革新为驱动的十年。

充电5分钟，开黑2小时

官方标配 65W 充电头

4800万像素超清四摄，支持5倍混合光变

搭载了90Hz电竞屏

OPPO Reno Ace 充电五分钟电量变化

日期:2019.10.14 **责编**:黄益甲 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

扫码关注机智猫微博

vivo U3x体验：千元市场来了个狠角色！

年初，vivo推出了全新的U系列，首款机型U1仅千元的售价让人眼前一亮，现在它又带来了一款vivo U3x，从跳级的命名来看，升级还不少，近年来，随着NEX系列的技术创新，iQOO子品牌的推出，Z系列的壮大，vivo其实已经甩掉了“低配高价”的帽子，主打千元优品战线的U系列，vivo U3x同样不忘“性价比”。

外形高于预期

假设你正要购买手机，在有清晰的需求概念之前，最初的诉求仅仅是买一部千元内的手机。这个时候店员拿出这部vivo U3x，你极有可能会有一种高于预期的感觉。

首先吸引人的是外观，如果不是背面的指纹识别，不去细究的话，vivo U3x的背部观感和大部分主流中端机型其实都没有太大区别，背部同样做出了很好的渐变效果，深湖蓝、子夜黑、赤茶红三种配色，也可以满足大部分人的审美需求。

其实，现在不管是低、中、高端手机，工艺的成熟，让它们在整体外观上都还是很“唬人的”。比如vivo U3x也用上了一块6.35英寸高清水滴全面屏，微缝听筒设计，屏占比同样达到89%。对于这块720P的LCD屏幕来说，亮度、色彩显示看上去都挺不错。

此前vivo Z系列上，大电池长续航就是一大杀器，非常难得的是，vivo U3x同样搭载了5000mAh的电池，并标配18W双引擎闪充。而6.35英寸的大屏，其实摊薄了电池所带来的厚度和重量，8.9mm厚度和190g左右重量，中规中矩，长久握持起来也没什么不适。

位于左上角的背部三摄，加了撞色的金属圈保护，轻微凸起可以忽略不计，底部保留了3.5mm耳机孔、micro-USB接口，也是符合这一价位的特性。三卡槽设计，支持最高256GB存储扩展，则可以算作是一个良心加分项了。

各类人群需求都照顾到了

在对这款手机有了大致的了解之后，我们会思考，vivo U3x适合什么样的用户，不避讳地说，就是两类：一是学生群体，二是作为备机或满足日常使用所需的非重度用户。从体验来看，对于这两类用户，vivo U3x都做到了很好的覆盖，这也是相比前代U1，U3x实质意义上的升级。

大屏、大电池之外，vivo U3x还专为长辈们带来了简易模式，并可通过主页的“简易桌面”一键直达，常用功能一目了然，操作便捷。虽说简易模式不是什么新鲜功能，不过能把这作为主要诉求来凸显，并带来优化的体验，也可以看出vivo的周详。

对于学生用户来说，更看重的可能是游戏性能，vivo U3x搭载了骁龙665处理器，它是新工艺下的一款全新高通600系移动平台，作为“一代神U”骁龙660的迭代升级版本，采用了11nm工艺制程，换装了Adreno 6系图形处理器，并将DSP升级为Hexagon 686并新增对HVX的支持，AI性能有所提升，功耗可理论降低20%。对于一款千元优品来说，可能没有比它更好的选择了。

如今手机厂商也越来越重视对手游软硬件方面的优化，vivo这方面的实力和经验也是毋庸置疑的，vivo U3x也加入了对游戏魔盒、游戏空间等应用的支持，可以实现游戏画中画、息屏挂机等。

特别针对《王者荣耀》优化的电竞模式2.0，也可以在这部手机上体验到，首次开启《王者荣耀》，游戏会提示该机支持多线程，可在后台开启，高帧率模式下，大部分时候都保持在60fps，仅在多人团战集体放大招的时候，会出现掉帧到55fps左右的情况，整体可以说很流畅。

不管学生、长辈，人人都有拍照需求，这是现在所有智能手机都该有的“觉悟”。vivo U3x同样带来了可作为卖点的三摄系统，主摄1300万像素+800万像素超广角，再辅以200万像素景深摄像头。

我比较满意的是vivo U3x的色彩风格调校，是很讨好眼睛的那一类，再加上逆光也清晰的技术，对于一些逆光场景也应对较好，暗光效果不错，用于网络分享是完全足够了。

可以一键直达的简易模式

不同光线条件随手拍都满足分享需求

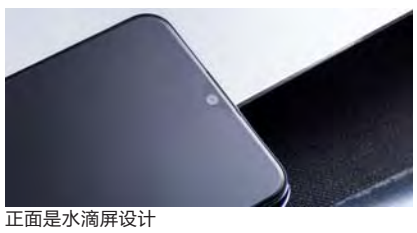
总结 配置均衡千元内良心机

三摄、5000mAh电池，还补齐了快充，再加上骁龙665处理器的搭载，以及渐变潮流的机身设计，不难看出，vivo U3x是一款非常均衡的手机，在满足日常使用需求的基础之上，又有额外的惊喜，完全就是一款良心机啊。

在中端机讲体验，千元机拼配置的当下，带来的“惨烈”结果就是，功能配置进一步下放，市场竞争走向更低价位，所以我们看到，今年华米OV都有着向千元内价位市场下探的动作。

而这样的竞争态势还有可能持续一段较长的时间，在5G换机潮到来前，各大厂商的主战场都移到了中低端市场，荣耀、redmi、realme……都是如此，vivo U系列如何在这场贴身肉搏战中胜出？就像我们前面所说，vivo同样激进，快充、拍照、软件等技术不断下放，硬件配置升级，全系甩掉“高价低配”的帽子，除了X、NEX这些中高端旗舰系列，S、Z、Y、U几大系列的互补，最终带来的线上线下的战斗力可能是令你我都惊讶的。

vivo U3x拥有三种配色可选



正面是水滴屏设计

保留了耳机孔、micro-USB接口

支持vivo游戏空间

《王者荣耀》高帧率模式可以保持满帧运行

正常视角

超广角

日期:2019.10.14 **责编**:黄益甲 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

最潮迷你电竞X570

华硕ROG STRIX X570-I GAMING主板深度体验

AMD第三代锐龙的性能表现让玩家非常满意，市场销售人气火爆。而对于喜欢迷你主机的发烧玩家来讲，采用7nm工艺的第三代锐龙如果搭配合适的ITX主板，打造发烧级的迷你主机一定很爽。为此，华硕率先推出了采用mini-DTX架构的ROG CROSSHAIR VIII IMPACT，定位顶级旗舰X570迷你板，面向搭配强力独显的旗舰迷你主机，接下来又推出了采用mini-ITX架构的ROG STRIX X570-I GAMING，给了发烧级迷你主机玩家更多豪华选择。

真正的轻奢级X570电竞小板

按照AMD的市场策略，X570应该是与第三代锐龙旗舰搭配的高端主板芯片，定位顶级性能桌面用户，而华硕将它做成尺寸迷你的mini-ITX架构，确实体现出了主板一哥的技术实力。要知道X570新增了原生PCIe 4.0，同时还支持更高频率的内存，在功耗和发热方面相对上代产品确实有所提升，这也是市售X570主板几乎都标配了主动散热方案的原因。那么，设计一款面向顶级性能用户的mini-ITX板型X570，而且要具备强悍的处理器供电能力、VRM及主板芯片散热能力、完备的扩展性能与高频内存稳定性，华硕是如何做到的呢？ROG STRIX X570-I GAMING给出了出色的答案。

性能方面，ROG STRIX X570-I GAMING提供了8+2项供电设计，搭配ProCool II实心针脚供电接口、超合金电感及高品质电容，为第三代锐龙旗舰处理器提供高效又稳定的供电，同时还最多支持64GB DDR4 4800+高频内存，以及双PCIe 4.0 ×4 NVMe固态硬盘插槽，完全不输顶级旗舰主板。而且，ROG STRIX X570-I GAMING的散热装甲还内置了6万小时寿命的双风扇，分别为主板芯片和VRM电路进行主动散热，外加特制电感导热贴和热管设计，大幅提升了散热效率，此外，主板还提供了M.2散热片及拥有电竞图腾元素的金属背板（可辅助VRM散热），可以说整块主板的散热方案毫无破绽，应对高性能的第三代锐龙处理器和高频内存、PCIe 4.0固态硬盘毫无压力。

接口部分，ROG STRIX X570-I GAMING和自家顶级旗舰迷你X570主板ROG CROSSHAIR VIII IMPACT定位不同，后者为mini-DTX架构，专为搭配强力独显的迷你主机设计，而ROG STRIX X570-I GAMING除此外还面向使用APU的极致迷你主机玩家，因此它提供了HDMI 2.0和DisplayPort 1.4视频接口，非常适合搭配当下最强APU锐龙5 3400G。特别值得一提的是，ROG STRIX X570-I GAMING还支持USB 3.2，板载Wi-Fi 6（802.11ax）无线网卡，这也是豪华主板才会具备的高端功能。

介绍完ROG STRIX X570-I GAMING的规格，我们来看看华硕是如何在尺寸极小的mini-ITX主板上完成如此高难度布线的。在主板的显卡插槽旁边，就是X570主板芯片了，考虑到高性能带来的高热量，华硕为ROG STRIX X570-I GAMING的主板芯片配备了厚实的散热片和静音风扇。但是，如此一来就占用掉了主板正面原本M.2插槽的位置，但是作为旗舰的X570怎么能在最大卖点PCIe 4.0 M.2插槽的数量上妥协呢？于是华硕采用了独立PCB板扩展的方案，用排线进行连接，将M.2插槽放置在了主板散热片的正上方，从而实现了“3D分层布线”。当然，放置M.2插槽的独立PCB也没有浪费空间，主板的独立音频模块也放置其上，实现了最大程度的布线空间利用率。至于第二个M.2插槽，自然就位于主板背面了，这样一来，ROG STRIX X570-I GAMING就提供了双PCIe 4.0 M.2插槽，扩展能力不输主流大板。

下面就来看看ROG STRIX X570-I GAMING的实战表现吧！

强力小钢炮轻松驾驭第三代锐龙旗舰

小板会不会影响高端处理器的性能发挥？至少从我们的测试来看在华硕主板上这一点完全不用担心。ROG STRIX X570-I GAMING和自家迷你旗舰大哥ROG CROSSHAIR VIII IMPACT一样，完全可以HOLD住第三代锐龙的高端处理器，毕竟供电能力和散热能力都不输主流大板，因此支持锐龙7 3800X这样的8核心16线程高端处理器是没有压力的，性能表现和使用自家同系列ATX大板没有什么区别，温度方面也完全不用担心。当然，玩家选择ROG STRIX X570-I GAMING除了一步到位的性能与做工之外，就是看中了它迷你的身材，不但可以搭配精美的迷你机箱，还可以兼容各种尺寸的高颜值机箱打造个性MOD，这一点也是mini-ITX主板的独特魅力所在。总而言之，在性能、做工和扩展性方面，ROG STRIX X570-I GAMING绝对是迷你主板中的一流标杆，是迷你主机玩家一步到位的明智之选。

基准性能测试

CPU-Z		
	华硕 ROG STRIX X570-I GAMING	华硕ROG STRIX X570-F GAMING
单线程	525	526
多线程	5678	5680

Cinebench R15		
	华硕 ROG STRIX X570-I GAMING	华硕 ROG STRIX X570-F GAMING
单线程	203	204
多线程	2182	2178

游戏性能测试

游戏测试（最高画质，单位：fps）			
		华硕ROG STRIX X570-I GAMING	华硕ROG STRIX X570-F GAMING
2K分辨率	《古墓丽影：暗影》	92	91
	《孤岛惊魂5》	112	113
	《幽灵行动：荒野》	63.85	64.69
	《奇异小队》	155	155
	《杀出重围：人类分裂》	74.4	73.9

总结 迷你X570，C8I和它轻松霸榜

之前我们体验了ROG CROSSHAIR VIII IMPACT（简称C8I），它可以说是树立了顶级迷你X570主板的性能标杆，而ROG STRIX X570-I GAMING则更倾向于全面的适应性，加入了对集显输出的支持，而在设计、用料和配置的豪华方面，这两者可以说是当下最强了。ROG STRIX X570-I GAMING通过特有的“3D分层布线”设计，拥有了堪比大板旗舰X570的供电能力、散热能力、性能与扩展性，让发烧级玩家可以轻松打造强力迷你主机，同时还可完全发挥第三代锐龙旗舰处理器的性能，堪称迷你X570中的电竞神器。

测试平台

处理器：AMD 锐龙 7 3800X
内存：芝奇幻光戟 DDR4 3600 8GB × 2
主板：华硕 ROG STRIX X570-I GAMING
华硕 ROG STRIX X570-F GAMING
显卡：华硕 DUAL RTX2080S-O8G-EVO
硬盘：美商海盗船 MP600 Gen4 PCIe 1TB
电源：华硕雷神 1200W
操作系统：Windows 10 64bit 专业版

光是看颜值和做工，就能感受到ROG STRIX X570-I GAMING的霸气

ROG STRIX X570-I GAMING采用华硕独家3D立体布局，8层PCB板，提供更高稳定性和更强大的扩展性

散热装甲内置长寿命双静音风扇，分别为X570芯片与VRM电路提供旗舰级散热

提供完备的视频输出接口，适合追求极致迷你的集显发烧玩家

日期：2019.10.14 **责编：**王诚 **组版：**陈学兵 **责校：**杨军

千元级爆款游戏大杀器 AMD锐龙5 3500X评测

AMD第三代锐龙处理器上市之后引起了DIY市场的强烈反响，其在保持多线程性能巨大优势的同时，单核心性能、同频性能以及每瓦性能再一次让业界刮目相看。在中高端产品线大获成功之后，AMD第三代锐龙处理器也开始完善自己在中低端主流市场的产品线。目前锐龙5 3500X已经开始发售，我们也在第一时间拿到了锐龙5 3500X的零售版，作为千元级的主流产品，它是否能成为新一代主流爆款处理器呢？我们用实测来检验吧。

32MB三级缓存 主流规格超值价

同级竞品规格对比

	AMD 锐龙 5 3500X	Intel 酷睿 i5 9400F
制程	7nm	14nm
核心 / 线程	6C6T	6C6T
基础频率	3.6GHz	2.9GHz
加速频率	4.1GHz	4.1GHz
缓存	3MB+32MB	1.5MB+9MB
默认 TDP	65W	65W
核心导热介质	钎焊	硅脂
参考价格	1099 元	1199 元

在之前的第三代锐龙处理器评测中，我们已经多次对ZEN2架构进行了详细的解读，在这里就不再赘述。由于之前上市的AMD锐龙5 3600/3600X系列可以说应对竞品的酷睿i5毫无压力，所以显然锐龙5 3500X是针对主流玩家的千元级产品，而它的竞品也就是Intel酷睿i5 9400F。

在制程方面，锐龙5 3500X采用目前X86处理器中最先进的7nm制程工艺，同级竞品酷睿i5 9400F依旧还在使用14nm改进版制程工艺（10nm制程工艺一直没能量产）。相对来说，制程工艺更先进，在同样核心面积下可以达到更高的集成度，同时热功耗表现也会更好。所以锐龙5 3500X可以在同样的TDP下集成32MB三级缓存（相对更高端的）和3MB二级缓存，而酷睿i5 9400F则只能搭配12MB三级缓存和1.5MB二级缓存，整体差距近3倍（而且锐龙5 3500X是16-Way，酷睿i5 9400F只有12-Way）。由于三级缓存的大小直接关系到IPC和游戏性能，所以同频下第三代锐龙的性能要远远强于竞品。

两者的TDP都是65W，定位上都是千元级主流产品。在频率方面，锐龙5 3500X基础频率为3.6GHz，加速频率为4.1GHz，相比酷睿i5 9400F来说，两者的加速频率相同，而锐龙5 3500X的基础频率比9400F高了足足700MHz，其领先幅度高达25%左右。核心线程方面，锐龙5 3500X和酷睿i5 9400F都是6核心6线程，根据以往的测试结果，第三代锐龙在同频率下有着更高的核心性能，所以我们可以大胆地猜测在实战效果上锐龙5 3500X是要强于酷睿i5 9400F的。

支持PCIe 4.0是第三代锐龙处理器的一大卖点。锐龙5 3500X同样也拥有完整的24条PCIe 4.0，能够获得更高的存储性能和显示性能。内存方面，该处理器则最高支持到DDR4-3200。

价格方面，AMD锐龙5 3500X上市价就直接杀到了1099元，而酷睿i5 9400F经过了这么久的市场沉淀，目前的售价依旧比前者高出了100块。由于第三代锐龙处理器依旧采用了AM4接口，所以主板的选择上也非常丰富，拥有300系和400系主板的玩家也可以直接刷新BIOS使用锐龙5 3500X，对用户非常友好。而对于竞品用户来说，必须重新购买新主板才能使用i5 9400F，就显得有些难受了。

综合性能全面超越 主流游戏神U名副其实

对于这两款定位于主流级的产品来说，绝大部分玩家都不会选用旗舰级X570和Z390主板，千元级以下的B450和B365主板更符合实际使用场景，但是在这种搭配下内存方面AMD平台可以使用DDR4-3200，而Intel平台则只能使用DDR4-2666。为了更好地比较同样环境下的性能，所以这次测试中Intel平台选用了Z390主板并使用XMP将内存调到了3200MHz。

测试平台：

处理器：AMD 锐龙 5 3500X
Intel 酷睿 i5 9400F
主板：华硕 TUF B450M-PRO GAMING
华硕 ROG MAXIMUS XI HERO（WI-FI）
显卡：华硕 ROG STRIX 2060 SUPER O8G GAMING
内存：芝奇幻光戟 DDR4 3200 8GB×2
硬盘：西部数据 SN700 1TB NVMe SSD
电源：航嘉 MVP K850
操作系统：Windows 10 64bit 专业版 1903 八月更新

基准性能测试

处理器基准性能测试

	单线程		多线程	
	锐龙 5 3500X	酷睿 i5 9400F	锐龙 5 3500X	酷睿 i5 9400F
Cinebench R15	187cb	172cb	1044cb	920cb
Cinebench R20	464pts	419pts	2582pts	2304pts
CPU-Z	479.9	465.5	2862.9	2601

处理器多媒体性能测试

	锐龙 5 3500X	酷睿 i5 9400F
3DMARK 物理运算	12850	12518
7-zip 压缩	39992MIPS	34109MIPS
7-zip 解压	42162MIPS	398100MIPS
X265 FHD Benchmark	23fps	21fps

游戏性能测试

游戏性能测试（分辨率：1080P，最高画质，单位：fps）

	锐龙 5 3500X	酷睿 i5 9400F
《全境封锁 2》	95	95
《无主之地 3》	75.85	75.08
《战争机器 5》	88.9	87.8
《幽灵行动：荒野》	65.05	60.81
《古墓丽影：暗影》	83	85
《奇异小队》	166	159
《刺客信条：奥德赛》	65	59
《全面战争：战锤 2》	84.9	76.3
《全面战争：三国》	76.9	64.8
《僵尸世界大战》	148	139
《极速竞技：地平线 4》	127	109
《绝地求生》	136	129

在处理器基准测试中，锐龙5 3500X无论是单线程性能还是多线程性能均高于酷睿i5 9400F，胜出比例在10%上下。在多媒体性能测试中，3DMARK物理运算两者相当。压缩性能相对酷睿i5 9400F来说，锐龙5 3500X的优势比较明显。X265视频编码性能上，锐龙5 3500X相对酷睿i5 9400F来说也有一定的优势。

从基准测试来看，锐龙5 3500X和酷睿i5 9400F在核心、线程和频率等方面的指标非常接近，但前者的单位频率性能明显胜过了后者，定位非常精准。在性能强过竞品的同时，锐龙5 3500X在价格上还保持一定的优势，拥有更高的性价比。

需要注意的是，日常使用中酷睿i5 9400F通常只会搭载B365M这样的主板，所以内存频率最高只能到2666MHz，总体性能会受到一些影响，例如压缩解压、视频压缩编码这样对内存频率敏感的应用场景性能会更低一些。

我们选用了12款游戏进行游戏测试，从游戏测试成绩来看，锐龙5 3500X的表现非常抢眼，12款游戏中，除了《古墓丽影：暗影》中锐龙5 3500X略低于酷睿i5 9400F 2fps之外，有三款游戏两者战平，其余的八款游戏中锐龙5 3500X均实现了领先。对于频率、核心数、线程数都非常相近的同级别处理器来说，锐龙5 3500X的表现可以说是让人惊喜，它在竞争对手一直引以为傲的长项上取得了胜利，这和其全新的ZEN2架构以及32MB大缓存设计带来的IPC性能提升是分不开的。

总结 新一代千元级神U，主流玩家装机必备之选

AMD锐龙5 3500X的上市，让我们看到了7nm制程工艺加上ZEN2架构带来的巨大提升不仅仅在中高端领域，主流级产品依旧能够迸发出强大的性能。锐龙5 3500X完整地保留了32MB高速三级缓存，带来了同样优秀的IPC性能，频率上的大幅提升，让其不但在日常应用中能够胜过竞品，游戏表现上也做到了超越。

不光在性能上的表现让人惊喜，锐龙5 3500X还支持PCIe4.0，对存储性能要求较高的玩家还可以搭配PCIe4.0 SSD带来更好的存储体验。无需更高的主板成本就可以支持高频内存是AMD处理器长期以来的优势，锐龙5 3500X也不例外，这让其在对内存频率敏感的应用和游戏中能获得比竞品更大的优势。另外，其不但本身售价比竞品低，同时老主板刷新BIOS后也能直接使用，无论是老用户升级，还是新装机入手，都拥有更高的性价比。所以，综合来看，锐龙5 3500X在同预算装机性能上碾压对手，性价比也超越对手，是新一代的千元级甜品神U，主流玩家吃鸡必备。

日期：2019.10.14 **责编**：戴寅 **组版**：向海蓉 **责校**：杨军

键程可长可短 这把键盘做到了 赛睿APEX PRO评测

机械键盘诞生至今也有数十年的历史了，各家品牌也推出了形形色色的轴体，各具特色的敲击反馈和使用体验也让玩家们津津乐道。但稍有遗憾的是，这么多新产品中，虽然不乏使用体验出色的机械键盘，但在功能和原理上依然没有什么突破。不过，最近赛睿推出的APEX PRO则宣告了新一代机械键盘的到来——它是市面上首款可自适应调节触发键程的机械键盘。

机械键盘丰富的可玩性就在于其各种不同的轴体，而不同的轴体也适用于不同的使用环境，比如办公环境和游戏环境对键盘的触发键程、反应速度要求就不一样。一般情况下，用户想要满足这两种使用环境，常常得准备两把不同轴体的键盘分别用作办公和游戏娱乐。不过这对 APEX PRO 来说很容易，因为它可以自适应调节触发键程，可长可短，适应各种使用环境——源于它的 OmniPoint。

OmniPoint 是赛睿历时 5 年时间打造的一种可调节触发键程的轴体，其名字 OmniPoint 取自“All Point”的近似发音，意指一颗轴体满足所有使用需求。简单地说，利用霍尔效应打造的 OmniPoint，是以磁场为媒介，可以自由在 0.4mm~3.6mm（键盘设置对应为第 1 到第 10 挡位）之间切换触发行程。另外，相比传统机械轴，OmniPoint 的反应速度更快更准确，也更耐用，按键寿命达到了一亿次以上。

笔者使用 APEX PRO 有两周左右，这里谈谈它的使用体验。OmniPoint 轴手感类似红轴，敲击体验平滑线性无段落感，稳定利落，压力克数 45cN，手感比较轻盈，反馈力比较小，敲击时感受轻松迅速。OmniPoint 修改触发键程可以在 Steelseries Engine 软件中设置挡位，并可以保留配置文件。另外还支持在软件中添加指定应用，并且配置相应的键程设置，实现启动应用时自动切换触发键程，非常便利。

对机械键盘来说，触发键程越短，机械键盘反应速度越快，玩竞技游戏也更有优势。OmniPoint 支持最短 0.4mm 的触发键程，再加上采用霍尔效应识别，没有物理触点，它的反应速度更快——只有 0.7ms。在笔记本外接 APEX PRO 体验 LOL 时，把可触发键程改为第一挡 0.4mm，游戏中按键反应非常迅速，轻轻按下即可释放技能，各种操作得心应手。

而使用 APEX PRO 在 Word 中输入文字时，把触发键程设置为第 10 挡，即最长 3.6mm，敲击手感舒适，快速键入时非常流畅，说得上是行云流水；长时间使用时，正常办公一天的情况下手指也不会感到累。

不过，关于轴体需要说明的是，受产能、成本、技术因素限制，APEX PRO 目前并不是所有按键都为 OmniPoint 轴，仅在主键区的 61 键上安装了 OmniPoint 轴，其他 43 按键（功能区、数字区、方向键等）为红轴。另外我们也要提醒一下大家，OmniPoint 轴修改的是触发键程，而不是轴体手感，这点需要明确！

规格参数

键盘标准：104键
接口：USB3.0
轴体类型：OmniPoint自适应轴、红轴
背光效果：1680万色RGB背光
重量：1.23kg（键盘958g、掌托272g）
键盘尺寸：436.7mm × 139.2mm × 40.3mm
参考价格：1799元（首发价）

总结 一款亮眼的创新机械键盘

从 6G 到 APEX PRO，赛睿再一次引领了机械键盘的创新。APEX PRO 独特的 OmniPoint 轴，可以在一把键盘上设置不同的触发键程，使之适合不同的使用环境，兼顾了游戏和办公使用，的确是一款亮眼的革新产品，值得玩家们深深体验。当然，除此之外 APEX PRO 还有很多值得一看的地方，比如坚固的铝合金外壳框架、可分离式磁吸键盘手托、智能 OLED 显示屏、炫酷的灯效等等，这些同样值得大家关注。

散热巨无霸稳压发烧超频平台
恩杰 Kraken X72 一体式水冷散热器体验

对于发烧玩家来说，拥有一套旗舰级的平台是必不可少的，超频也是常有的事，那么优秀的散热系统就是不可或缺的了。要压住旗舰级处理器超频的温度，就不得不用到水冷散热器。一体式水冷散热器凭借超越传统风冷的散热性能和安装上的便利性，已经成为了中高端DIY玩家眼中的神器。恩杰NZXT送测了Kraken X72一体式水冷散热器，其拥有360mm冷排，虽然很多玩家对其的印象还停留在机箱电源产品线上，但是其散热产品一样也有不错的表现。下面我们就一起来看看吧。

NZXT Kraken X72 一体式水冷散热器是目前 NZXT 水冷散热器中的旗舰级型号，专为发烧玩家而设计。其整体外观设计风格和之前的 X52、X62 比较类似，但配备了 360mm 水冷排，这也是目前高端一体式水冷非常主流的尺寸，相比采用 240mm 水冷排的 X52，其散热面积提升了 33%，能够更快速地带走热量。

风扇方面，该一体式水冷散热器搭载了三个 NZXT 为水冷专门定制的优化版 Aer P120（直径 120mm）高风压风扇。Aer P120 风扇采用倒角进气和液压轴承，拥有低噪声高风压的特点，转速维持在 500~2000 转 / 分钟，而噪声只有 21~36dBa，非常安静。

水冷头和水泵采用一体化设计，光滑平整的高纯度铜直触处理器，能更好地贴合处理器表面，更加高效地带走热量。水泵采用了全新的设计，相比之前的产品有着更强劲的出水量和更安静的声音表现。水冷头上方采用镜面设计，内置可一对一寻址 RGB 通道的 Infiniti Mirror LED 灯效，可以为玩家带来千变万化层次分明而深邃的灯光效果，非常炫酷。

水冷排和水泵采用耐高温铁氟龙导管连接，并在外部增加了细尼龙套以提高强度，可以保护散热器导管在使用过程中受到的潜在伤害，更加耐用。接口可调节方向，并支持玩家自行 DIY 串联分体式水冷。

NZXT Kraken X72 一体式水冷散热器兼容多个平台，包括英特尔 LGA2066 / 2011-3 / 2011/1366/1156/1155/1150/1151 以及 AMD TR4 / AM4 / FM2 + / FM2 / FM1 / AM3 + / AM3 / AM22 / AM2，即使像线程撕裂者这样的高端 HEDT 平台也都没问题。售后方面，其提供了长达 6 年质保，这点比较有诚意。

该水冷散热器同样支持 NZXT CAM 软件，通过 CAM 可以轻松实现各项温度、频率等数据的监控，同时也能对散热器的转速等进行调节。玩家还可以在 CAM 软件中对灯光进行自定义，打造属于自己的个性化方案。

我们选用 Intel 酷睿 i9 9900K 对 NZXT Kraken X72 进行了散热性能测试，测试时将 i9 9900K 超频到全核心 5GHz，这时处理器的电压为 1.35V。测试室温为 26℃的办公室裸机环境，硅脂为散热器预涂的硅脂。测试时使用 AIDA64 系统稳定性测试中的 FPU 测试，在连续考机半小时的情况下，处理器温度为 83℃，处理器 Package 温度也只有 89℃，表现比较不错，既然 i9 9900K 这样的处理器都不在话下，那更低端的诸如 i7 9700K 这样的处理器就更不会有问题了。

规格参数

散热器尺寸：394mm × 120mm × 27mm
冷头尺寸：80mm × 80mm × 52.9mm
控制类型：CAM软件控制
水泵速度：1600~2800 ± 300 RPM
支持CPU插槽：Intel：LGA 115x/1366/2011/2011-3/2066；AMD：TR4/AM4/AM3/AM2/FM2/FM1
水冷管长度：400mm
风扇规格：Aer 120mm PWM 风扇 × 3，500~2000 ± 300 RPM
参考价格：1399元

点评

旗舰发烧平台高效散热之选

恩杰 NZXT Kraken X72 一体式 CPU 水冷散热器作为一款专为发烧旗舰平台打造的水冷散热解决方案，性能方面表现比较不错，在应付超频后的 i9 9900K 这样的发热大户时展现出了优异的实力。外观方面搭载有 Infiniti Mirror LED 灯效，玩家可以尽情打造自己的 RGB 光污染主机，颜值就是正义。整体来看，在拥有强大散热性能的同时，个性化表现也不错，售价方面也保持在了主流价位，非常适合高端发烧玩家组建旗舰级平台。

日期：2019.10.14 **责编：**戴寅 **组版：**向海蓉 **责校：**杨志刚

小狮子看市场

无线路由器市场变量来临

可以说，如今的无线路由器市场已经成为一个典型的冰山市场，毕竟无线路由器已经高度普及。在高度普及的环境下，无线路由器市场增量有限，大多只是消费者损坏后换新。这就让无线路由器陷入一个拥有量大，但关注度不高的成熟市场环境。而随着WiFi6(802.11ax)标准的来临，略显冷淡的无线路由器市场，是否会有新的变化呢？

无线路由器市场形成稳定格局

其实，目前无线路由器市场的冷淡，只是大战之后的平静。在短短的几年时间里，无线路由器市场战火不断，我们看到了斐讯的“自爆”、极路由的昙花一现、D-LINK 的没落、360 的淡去，同时也见证了小米在无线路由器市场从无到有崛起，华为路由器从专业领域到民用领域的巨大成功，以及 TP-LINK、腾达的坚持与收获等。几年间，无线路由器市场交换了过半的品牌，从而形成如今华硕、网件把持高端市场，华为、小米、TP-LINK、腾达共占主流中低端市场的局面。

可以说，由激烈竞争形成的这一市场格局，能够反映各个厂家的实力和特点。当然不少人关心的是，在 WiFi6 时代，市场还会再次迎来洗牌吗？从高端市场来看，由于华硕和网件已经确定了高端产品上的地位，且在技术上有自己的优势，因此只要公司不出现问题，依旧会在高端市场上保持一定优势。而高端市场唯一的变数也许来自华为，凭借品牌和技术优势，WiFi6 时代，华为是否会在高端市场发力呢？我们拭目以待。

“自爆”而亡的斐讯无线路由器

而在主流的中低端市场上，小米和华为必然会持续发力，而 TP-LINK 巨大的市场份额和深厚的技术积淀，依旧能保证其成为无线路由器市场的重要厂家。相对而言，市场份额较小，且以低端产品销售为主的腾达将会比较危险。

WiFi6时代何时到来

iPhone 11 已经支持 WiFi6，华硕 RT-AX88U、网件 RAX80 等 WiFi6 无线路由器已经上市销售。从技术和产品层面看，WiFi6 时代已经来临，但从市场角度来说，仅有华硕、网件等少数品牌推出高端 WiFi6 无线路由器，显然无法昭示 WiFi6 时代的来临。WiFi6 无线路由器的普及还需要等待，首先要等待下游设备，如手机、笔记本电脑、平板电脑等对 WiFi6 无线路由器的全面支持，其次要等待电信运营商拓宽光纤带宽。可以说，如今的 100Mbps 甚至是 500Mbps 宽带，对 WiFi6 无线路由器的需求并不迫切，也许要等到千兆带宽普及后，才会拉动 WiFi6 的发展。同时，应用对带宽的依赖、无线路由器硬件价格等，都会对 WiFi6 的普及产生巨大的影响。

由此可见，WiFi6 无线路由器的普及将是一个漫长的过程。相信在 iPhone 11 上市后，年内主要的路由器厂家都会推出 WiFi6 无线路由器，以抢占市场先机，但较高的硬件价格会限制这批产品的销量。

WiFi6 无线路由器时代来临还需要时间

而在明年下半年，随着 WiFi6 无线路由器品牌的增加和价格的降低，WiFi6 无线路由器将会迎来一波销售的小高潮，届时，不排除有新厂家进入这一市场的可能。而在两年后，WiFi6 无线路由器的价格有望与 WiFi5(802.11ac)的持平，此时 WiFi6 无线路由器将逐步蚕食 WiFi5 的市场，从而成为真正的市场主流，到时才能宣布 WiFi6 时代的全面来临。

本周榜单 黑白激光一体机销量排行榜

每周小狮子会选择一类产品，在读者中进行调查，结合销量为大家推出排行榜。本周就来看看黑白激光一体机销量排行榜吧，看近期有哪些产品值得大家出手！

No.1：惠普 M132nw 激光打印一体机　1499 元
No.2：联想 M7206 激光打印一体机　899 元
No.3：佳能 iC MF3010 激光打印一体机　999 元

支持微信小程序打印，让惠普 M132nw 有了非同寻常的魅力，不仅打印方便，还可通过微信将打印机分享给其他用户。惠普 M132nw 支持打印 / 复印 / 扫描 /WiFi 全功能，使用起来更简单，而较小的体积、不错的外观，以及 22ppm 打印速度，再加上惠普的金字招牌，攀上榜首也就不奇怪了。

惠普 M132nw 激光打印一体机

联想 M7206 支持打印 / 复印 / 扫描等功能，其鼓粉分离式结构，让这款黑白激光一体机的单页打印成本只有 0.14 元，买得省，用得省，这就是联想 M7206 的最大魅力。同时联想还为这款一体机提供了一年百城上门服务。激打技术的高度成熟，让上市八年之久的佳能 iC MF3010 也毫不显得落后，还让它拥有不错的口碑和较低的价格，打印 / 复印 / 扫描功能齐全，18ppm 的打印速度，足以满足用户的日常需求。

如果大家想看到更多的内容，请关注小狮子负责的钛师父微信公众号吧（微信搜索公众号 dnbxman）！

本周消费提醒

TOP1
第九代酷睿处理器不带核显的型号降价了

TOP2
如何根据自家房型选无线路由器

TOP3
买低价CPU散热器要注意啥

TOP4
六核酷睿处理器受到游戏玩家青睐

提醒 1：在英特尔第九代酷睿桌面处理器中，有一批型号后缀带“F”的处理器存在，即不带核显，需要搭配独显使用。然而上市之初，不带核显的型号和对应有核显的处理器的零售价基本相同，让用户有些摸不着头脑。近日，英特尔正式宣布：不带核显的第九代酷睿处理器（后缀带“F”“KF”字样）降价，降价幅度最高接近 21%。根据英特尔的说法，按照千颗 CPU 报价采购的集成系统和 OEM 厂商将率先受益，稍后才会惠及普通消费用户。小狮子认为，虽然后缀带“F”“KF”的第九代酷睿处理器的推出有对标 AMD 锐龙的意味，可从另外的角度看，也许是英特尔为明年推出 Xe 架构的独显做市场铺垫。

提醒 2：不要小看房型的限制，有很多消费者常常误以为随便买一台无线路由器就能应付家里的信号需求了，可事实上这样买到的无线路由器往往并不能满足全屋覆盖的需要。比如，对于一居室的用户来说，房间内承重墙的数量有限，阻隔 WiFi 信号传递的障碍物也不多，选购一台主流的 WiFi 5 无线路由器就行。而对于两居室的用户，则需要根据具体房型来确定：如房型比较合理的用户，购买一台主流 AC1200 级别的无线路由器即可，而对墙体较多、构造不规则的房型来说，则要选择一款 300 元～400 元的中档无线路由器了。而对于拥有复杂三居室、复式楼甚至别墅的用户来说，部署单台无线路由器信号大多不理想，这时就该选择网状网（Mesh）无线路由器套装，或分布式无线路由器了。

提醒 3：上期小狮子提醒大家购买 CPU 散热器要注意热管的数量，当然还要注意散热器的底座，底座必须要平整，否则再多的热管也没用，常见的是采用热管直触设计，比较高端些的是采用铜底焊接的方式，比热管直触设计散热效率要高不少，但是价格要贵一些。散热鳍片是将热量散发到了空气中，所以它与空气接触面越大，散热效果自然也就越好。最后还要注意风量和噪声，风量越大自然散热效果越好，另外噪声越低越好，毕竟用户都不愿意听到噪声。

提醒 4：随着 PC 的普及和使用率不断上升，游戏也在不断地追求更高的画质，不管是网络游戏，还是 3A 游戏大作，里面的地图和人物要素不断增多，4 核心 4 线程的处理器有时一启动就会满负荷运行，一旦需要启动其他程序，游戏帧速骤降不说，有时还会卡顿报错。从英特尔发布第八代酷睿处理器以来，代表中端的酷睿 i5 处理器将核心数升级到了 6 核，6 核处理器渐成市场主流。近期 6 核心 6 线程的酷睿 i5-9400F 的崛起，正是因为游戏玩家对游戏性能需求的提高，有时处理器自带的核显在高要求的游戏面前已经力不从心，单独购买独立显卡就成了预算充足的游戏玩家的选择，英特尔推出的这种型号尾标带“F”的处理器不带核显，其价格比同级别的带核显的处理器要低，很为游戏玩家省钱考虑。

日期:2019.10.14　**责编**:陈平　**组版**:向海蓉　**责校**:杨志刚

出差休假好伴侣，这些酷睿U笔记本重量不到1kg！

经常出差的商务人士对笔记本一个重要的需求点就是要“轻”，在机场、高铁站辗转时，更轻的重量意味着更轻的负担，出差行程也更加轻松。目前市面上已经有数款重量不到1kg、搭载酷睿U系列处理器的超轻本。这类笔记本便携度非常好，处理器性能也不错，而且各方面的配置也比较高，无论是出差/休假时使用还是日常办公娱乐，都能保证不错的使用体验。

第十代处理器新品：戴尔灵越7391

首先介绍一款价格相对亲民的 13.3 英寸酷睿 U 超轻本——灵越 7391。该机搭载了最新的 Intel 第十代酷睿 i5 10210U 处理器，对喜欢尝鲜的用户来说是个不错的选择，目前 8GB 内存、512GB NVMe SSD 配置款在戴尔官网的价格为 5969 元。灵越 7391 官方标注重量只有 0.955kg，外壳采用的是超轻的镁合金材质——很多工业产品在轻量化设计时都会采用镁合金，比如跑车、单反相机，相比传统轻薄本采用的铝合金外壳，镁合金坚韧耐用的同时重量更轻。另外该机还有高色域 IPS 屏，适合摄影爱好者休假时做一些照片后期处理工作。

不过我们也要提醒大家，因为机身太过轻薄，灵越 13 7391 有一些地方做了妥协，接口易用性比较一般，它的 USB 大口仅有一个，如果需要连接多个设备，最好配备一个拓展坞。另外该机虽然有 MX250 独显版本（戴尔官网 6470 元），但不建议考虑，因为机身过于轻薄，高负载下 CPU 和独显的性能释放很难平衡，用这类超轻薄机型玩网游的使用体验难保证，所以，我们建议选购该机的集显版本。

13.3 英寸全高清 /i5 10210U/8GB/512GB SSD/0.955kg/**5969** 元

大屏触控超轻本：宏碁蜂鸟 Swift5

宏碁蜂鸟 Swift5 是一款 15.6 英寸的大屏笔记本，机身材质采用了镁锂合金，官方标注重量仅有 0.99kg，对喜欢“大屏 + 轻薄”的人士来说很有吸引力。该机的屏幕不仅是高色域 IPS 屏，还支持触控，也算是多了一个看点。蜂鸟 Swift5 内部设计值得关注，硬盘和内存虽然都是板载设计无法更换，不过却预留了一个 M.2 硬盘位，用户可以自行添加一块固态硬盘，这对有大存储空间需求的用户是个不错的设计。蜂鸟 Swift5 的电池容量为 54Wh，在轻薄本里算是比较大的（当然它的屏幕也比较大，会更耗电一点儿）。大尺寸的机身也带来了一些接口方面的优势，有两个 USB 大口，易用性比较好。

坦率地说，蜂鸟 Swift5 在高负载下性能释放一般，当然，这个表现“一般”的评价是相对而言，实际性能应对日常办公娱乐应用是毫无问题的。需要数字小键盘的用户注意了，该机不带数字小键盘。另外宏碁蜂鸟 Swift5 还有 14 英寸版本，重量还要稍微轻一些，为 0.97kg，8GB 内存 +512GB 硬盘的配置价格在 6400 元左右。

15.6 英寸全高清 /i5 8265U/8GB/512GB SSD/0.99kg/**7488** 元

大容量电池超轻本：LG gram

LG gram 有两大特点，一个就是我们今天介绍机型的主题“超轻本”，LG gram 系列机型的机身材质为纳米碳镁合金，它有三个尺寸版本，其 13.3 英寸版本重量 0.965kg，14 英寸版本重量为 0.995kg，均在 1kg 以内，而 15.6 英寸版本稍微重一些，为 1.099kg，都属于超轻本。另一个特点就是配置了市面上少见的 72Wh 大容量电池（小提示：一般轻薄本 57Wh 容量电池就算是比较大的了），续航很长。如果用一句话总结，LG gram 的特点就是“超轻薄、长续航”。另外 LG gram 的接口也比较丰富，即使是尺寸相对较小的 13.3/14 英寸版本也配置了 2 个 USB 大口，而且还有雷电 3 接口，拓展性强。屏幕色域方面，官方标称 96%sRGB 色域，显示效果不错。

小槽点方面，LG gram 的外壳质感一般，而且比较软。它虽然有几种不同尺寸机身，但内部设计都是一样的，并没有针对不同尺寸优化设计，所以相对来说大尺寸机身内部利用率不高。

13.3 英寸全高清 /i5 8265U/8GB/256GB SSD/0.965kg/**7799** 元

购机小贴士

电商平台买笔记本注意避开无价值差评

随着国内的互联网产业越来越发达，人们日常衣食住行和网络连接得也越来越紧密。比如买笔记本，我们最推荐用户的购买渠道就是靠谱的电商平台，价格配置一目了然，退换货和售后维修也方便。而说起网购，用户都习惯看差评，很多时候在差评里的确能看到一些真实缺点，不过我们观察了一些笔记本的“差评”后，发现有一些“差评”并无价值，而且还容易误导用户。

什么是无价值的差评？——就是和笔记本本身质量无关的差评，我们在电商平台上收集了几类典型差评供大家参考。一类是价格方面的，比如一款笔记本因为促销降价了，而之前原价购买的消费者就给了差评，实际上，笔记本价格波动很频繁，涨跌都是正常的；一类是关于笔记本屏幕漏光的差评，这类差评出现的频率较高，实际上屏幕漏光并不是笔记本的质量问题，而是装配工艺导致的，漏光难以避免，是正常现象，而且并不影响正常使用；还有一类是跑分软件跑分太低的差评，结果一看评价者的图片，使用跑分软件跑分时笔记本都没有插电，性能大打折扣的情况下跑分，当然分数很低了，消费者就在没有正常使用笔记本的情况下给了差评！试想一下，如果对笔记本不了解的用户看到这些差评，很容易被误导。

当然，差评类型还有不少，限于篇幅，这里只是举例说明。在众多差评里，有的是市场和价格导致的差评（比如价格涨跌 / 不赠送电脑包、鼠标），而更多的则是因为用户不了解笔记本、没有正确使用笔记本产生的差评（比如漏光问题、跑分问题）。所以，遇到差评时，大家就要擦亮眼睛，看看是什么原因导致的差评，不要被一些非笔记本本身质量问题的“差评”所误导了。

上图中的 16 万分显然是未插电，此配置正常插电跑分在 30 万左右

日期:2019.10.14 **责编**:陈勇 **组版**:向海蓉 **责校**:杨志刚

迷你主机也能强到无可匹敌 终极性能小钢炮就这样装

对于骨灰级发烧玩家来说，在追求性能的同时，总会带入一些信仰进去。所以精致小巧的ITX信仰小钢炮主机也是他们的最爱之一。但主流的ITX装机方案大多都会选择甜品级、性能级的处理器，似乎离顶级性能有些差距，总显得不够完美。随着AMD第三代锐龙处理器的上市，这一情况是否发生了一些变化呢？ITX主机是否也能拥有顶级旗舰的性能体验呢？下面我们就一起来看看。

制霸性能之巅，高端锐龙处理器欲战ITX

AMD 锐龙 9 3900X 是目前桌面平台处理器中的顶级旗舰产品，其拥有 12 核 24 线程，频率为 3.8GHz~4.6GHz，ZEN2 架构和大缓存设计，让其在继续保持多线程性能的基础上，单核性能和 IPC 性能也得到了巨大的提升，所以虽然频率方面比竞品的酷睿 i9 9900K 稍低，但在游戏性能上两者旗鼓相当，而多线程性能远超后者，就综合性能而言，锐龙 9 3900X 很显然要高于酷睿 i9 9900K。

值得指出的是，除了玩家们日常比较关注的游戏性能之外，锐龙 9 3900X 在针对创意工作者的专业应用中也有非常不错的表现。多达 12 核 24 线程的设计搭配高主频，让锐龙 9 3900X 在视频制作、3D 渲染和流体计算等专业应用上也有非常优秀的表现，甚至不输竞品 i9 9920X 这样的 HEDT 平台。因此我们也可以看到，主板厂商也推出了采用 X570 芯片组的工作站主板（比如华硕 Pro WS X570-ACE），这足以说明锐龙 9 3900X 的地位。而 HEDT 平台的 ITX 主板简直是凤毛麟角，玩家几乎没有可选择的余地。所以，用锐龙 9 3900X 搭建 ITX 主机就成为了新的替代选择。

搭建发烧级 ITX 平台玩家担心的首要问题自然是散热。借助 7nm 工艺，锐龙 9 3900X 在控制功耗和温度方面的表现也比较不错，105W 的 TDP 并没有比竞品 i9 9900K 高出多少，选择合适的散热系统足以解决这个问题，这让锐龙 9 3900X 这样的发烧旗舰进入 ITX 平台多了一分可能。

对于那些对专业应用软件性能需求不那么强烈的电竞游戏玩家来说，处理器上的选择就更加多样化。AMD 中高端产品线中的锐龙 7 3700X 采用 8 核 16 线程设计，三级缓存 32MB，3.6GHz~4.4GHz 的频率足以满足游戏玩家的需求。锐龙 7 3700X 的 TDP 仅 65W，对散热系统的压力更小，游戏玩家用来打造 ITX 非常合适。与同级竞品酷睿 i7 9700K 相比，锐龙 7 3700X 不仅拥有超线程的优势，而且单核心性能也毫不吃亏。

选择了高端处理器，那么打造发烧级的 ITX 主机还需要什么呢？我们接着往下看。

发烧旗舰ITX主板，一步到位的最佳选择

既然决定选用高端旗舰处理器来打造 ITX 主机，那么主板的选择就一定不能马虎。毕竟旗舰处理器带来了更高的功耗，对主板的供电要求自然也就更高。普通的 ITX 主板虽然也能支持和使用旗舰处理器，但是由于供电设计上的不足（毕竟 ITX 主板面积很小，很多设计都需要妥协），无法支持高端处理器长时间运行在高加速频率状态，带来性能上的损失。同时由于功耗比较高，VRM 区的温度也会比较高，长时间运行也会造成整个主机的不稳定。

所以在这里小狮子就不得不提到华硕 ROG IMPACT 级 ITX 主板，其从诞生以来就一直是 ITX 主板中的翘楚，难有竞品与之抗衡。随着 AMD 第三代锐龙处理器和 X570 芯片组的上市，久违的 IMPACT 再次复出，而且这次直接选择了 AMD X570 平台，可以看出主板厂商对于采用 AMD 第三代锐龙处理器打造高端小钢炮主机的信心。

华硕 ROG CROSSHAIR VIII IMPACT 具备顶级旗舰专用的 8 层 PCB 板，带来了更好的电气性能，采用了 Mini-DTX 板型打造，尺寸略长于 Mini-ITX（不用太担心机箱兼容性问题，绝大多数 ITX 机箱都能很好地兼容），扩展性更强。供电方面则采用了高效的整合型供电解决方案，配备了 10 组 TDA21472 供电模组，每组可支持最大 70A 电流，再搭配超合金电感、强化型固态电容，不仅电源转换效率更高，供电区域温度也更低，使用寿命更长，支持 AMD 锐龙 9 3900X 这样的旗舰级处理器毫无压力。其设计了全尺寸金属背板、内置热管搭配特制导热贴，还配备全面的散热控制选项。

它附带了一块 SO-DIMM.2 扩展卡，可外接两个 PCIe 4.0 M.2 设备，并全覆盖金属散热装甲，可大大降低 M.2 SSD 的温度，同时还支持双倍容量内存，让玩家也不再担心内存扩展性问题。一系列的设计和搭配，让 ROG CROSSHAIR VIII IMPACT 拥有了堪比大板旗舰 X570 的供电能力、散热能力、性能与扩展性，让发烧级玩家能轻松打造酷炫的迷你灯效主机，同时还能享受到旗舰级的性能，完全无愧“迷你主机终极之选”的称号。

对于电竞玩家来说，则可以选择 ROG STRIX X570-I GAMING，其同样采用了 8+2 相供电设计，配备超大 VRM 散热片，板载一体式 AIO 水泵风扇接针，完美支持高端旗舰处理器。其同样拥有一系列 DIY 友好设计，各种扩展也非常丰富，让玩家组建高性能小钢炮更加方便。板载 SupremeFX S1220A 音频解决方案，带给玩家更加优秀的游戏音质体验，畅快娱乐。

值得注意的是，这两块主板均搭载了 Intel AX200 无线网卡，支持 WiFi 6（802.11ax）无线网络，提供疾速无线网络连接，可以说是一个战未来的配置。

终极小钢炮主机，扮猪吃虎样样行

骨灰级旗舰锐龙小钢炮主机配置		
处理器	AMD 锐龙 9 3900X	4299 元
散热器	华硕 ROG STRIX 飞龙 120	699 元
内存	芝奇皇家戟 DDR4 3200 16GB×2	1999 元
主板	华硕 ROG CROSSHAIR VIII IMPACT	3999 元
显卡	华硕 ROG STRIX GeForce RTX2080 TI O11G GAMING	11999 元
硬盘	美商海盗船 Gen4 NVMe 1TB	2999 元
机箱	银欣 RVZ01B-E	599 元
电源	华硕 ROG 雷神电源 850W	1899 元
总价	28492 元	

这一套以锐龙 9 3900X 和华硕 ROG CROSSHAIR VIII IMPACT 为核心平台搭建的迷你主机无疑拥有顶级旗舰级的性能，借助强悍的配置，玩家甚至可以使用 4K 分辨率畅玩部分 3A 大作。即使身材小巧，该主机配置依旧可以爆发出强悍的性能，除了在主流 3A 游戏大作中性能超群，在专业设计应用中依旧能够发挥巨大的作用。借助锐龙 9 3900X 的强悍多线程性能，无论是在像 AE 这样的视频特效制作，还是 3DSMAX 这样的 3D 设计软件中，都可以做到快人一步，减少等待时间，让玩家有更多的时间投入到创意设计中。小巧的机身，也突出了设计师追求美感，化繁为简的职业特性。这毫无疑问是小钢炮机型的终极形态，机身虽小，但却拥有极致体验，扮猪吃虎的典型代表。

电竞游戏王者锐龙小钢炮主机配置		
处理器	AMD 锐龙 7 3700X	2499 元
散热器	华硕 ROG STRIX 飞龙 120	699 元
内存	芝奇幻光戟 DDR4 3200 8GB×2	899 元
主板	华硕 ROG STRIX X570-I GAMING	2999 元
显卡	华硕 ROG STRIX RX5700XT O8G GAMING OC	3999 元
硬盘	美商海盗船 Gen4 NVMe 1TB	2999 元
机箱	迎广 A1 PLUS	1489 元
电源	机箱自带 650W 金牌	0 元
总价	15583 元	

电竞游戏王者锐龙小钢炮主机配置以锐龙 7 3700X 和华硕 ROG STRIX X570-I GAMING 为核心平台搭建，能够在 2K 分辨率下以高画质通吃目前的 3A 大作。而在电竞游戏诸如《绝地求生》中，则能达到 100fps 以上的电竞级帧速，无论是放在客厅娱乐还是卧室独享，都能带来绝佳的游戏体验。

总结 珠联璧合，终极性能版迷你主机王者归来

随着 AMD 第三代锐龙处理器的发布，处理器的性能再度上到了一个新的台阶。而像 ROG CROSSHAIR VIII IMPACT 和 ROG STRIX X570-I GAMING 这样的发烧级迷你主板，则将迷你旗舰的标准提升到了新的高度。顶级旗舰的做工和各种黑科技的搭载，让迷你主机也能够拥有堪比 ATX 主机的性能与扩展性，让发烧级玩家能轻松打造酷炫的旗舰级性能迷你主机，成就骨灰级迷你主机终极之选。

日期:2019.10.14 **责编**:戴寅 **组版**:向海蓉 **责校**:杨志刚

好用又超值 适合主流玩家的独立分仓机箱推荐

可以将机箱内部上半部分配件和电源、硬盘完全隔离的分仓设计不仅利于整机的散热，也能让机箱内部看上去更整洁，因此成为了当下主流中塔机箱的主流结构设计。如果你正好想买一款好用又超值的分仓设计机箱，这三款产品可别错过。

航嘉GX580U

参考价格：229 元

GX580U 是航嘉推出的一款主流级中塔机箱，产品拥有曲面亚克力透明前面板和钢化玻璃侧面板的搭配，无论是从正面还是侧面都有非常抢眼的视觉效果。

作为老牌机电大厂航嘉旗下的产品，GX580U 在内部设计上颇为出彩，除了有独立分仓设计之外，还能支持 160mm 高的处理器风冷散热器和 330mm 长的显卡，并且在机箱前部和顶部都能安装 240mm 水冷排，这样的表现完全能满足用户对于高端硬件的安装需求。除了硬件兼容性出色之外，在人性化设计上，GX580U 同样表现得可圈可点。机箱预留了 40mm 的背线空间还预设了多个背线孔位，不管是哪种尺寸的线材都能轻松走背线。此外在电源仓上方设置了两个可拆卸的 2.5 英寸硬盘架，玩家可以根据需要进行安装，如果使用 M.2 固态硬盘，也可以拆掉这两个硬盘架让机箱显得更加清爽。

总的来说，GX580U 是一款做工扎实、硬件兼容性出色、人性化设计优秀的主流中塔产品，229 元的价格具有很强的竞争力，特别适合主流玩家装机选择。

先马坦克3

参考价格：199 元

作为坦克的升级版，坦克 3 延续了前作扎实的做工。机箱后部采用了 0.7mm 厚钢板、上盖为 0.8mm 厚钢板，保证机身坚固。同时产品还增加了 0.1mm 的烤漆厚度，不用担心在搬运过程中会留下划痕。

坦克 3 的硬件兼容性也同样出色，即便是 E-ATX 主板、4 块显卡都能装得下，还能支持 165mm 高处理器散热器、380mm 长的显卡以及 5 个 SSD 安装位、2 个 3.5mm 硬盘安装位，装入发烧级游戏配置毫无压力。机箱内部预留了多达 9 个 120mm 风扇安装位，前面板可以安装 280mm/240mm/120mm 水冷排，后置 120mm 水冷排，顶部可安装 280mm/240mm 水冷排，可以安装风冷系统也可以安装水冷系统，散热性能也很出色。

另外机箱前面板为全冲网设计，既不影响 RGB 风扇灯效的呈现，又增加了前面板的进风量，一举两得。机箱侧面板由一整块钢化玻璃材质打造而成，机箱内部的硬件、灯效一目了然。

这样一款硬件兼容性、做工都很出色的产品，目前价格也就 200 元左右，性价比算是比较出色的了，也是一款特别适合游戏玩家的产品。

Tt挑战者H2

参考价格：259 元

挑战者 H2 是一款在灯光效果打造上比较出彩的机箱。与主流产品多通过采用透明材质前面板和 RGB 风扇的组合打造灯效不同，挑战者 H2 在前面板上加入了一条 RGB 灯条和 Tt LOGO 灯，搭配全侧透面板的透视效果，开机后能带来炫酷的“光污染”效果。

之前不少 Tt 的低端产品在内部用料上比较一般，从而受到了部分玩家的诟病。不过在挑战者 H2 上完全不用担心这一点，产品内部机架采用的可是 0.8mm SPCC 钢材，再加上 4mm 钢化玻璃，坚固程度有保障。值得关注的是，机箱在内部加上了一个独立的背部理线仓，便于玩家走线以保证机箱内干净整洁。

此外，机箱内部支持 180mm 高处理器散热器、320mm 长的显卡。前面板 3 个 120mm 风扇安装位、顶部 2 个 120mm 风扇安装位以及背面 1 个 120mm 风扇安装位的配置可以满足散热所需，这款机箱在硬件的兼容性以及散热方面只能说表现得中规中矩。挑战者 H2 比较适合那些对品质、灯效比较重视的玩家选择。

中端新选择 AMD 锐龙 5 3500X 游戏配置推荐

	型号	价格(元)
CPU	AMD 锐龙 5 3500X	1069
内存	芝奇 DDR4 2666×2	498
主板	技嘉 B450 AORUS M	649
显卡	讯景 RX 580 8G 黑狼版	1149
SSD	威刚 XPG-S11 Lite 512GB	399
硬盘	希捷酷鱼 1TB	269
电源	航嘉 WD500K	369
机箱	航嘉 GX580U	229
总价		4631

站长点评：之前首批上市的第三代锐龙处理器无论是价格还是性能都让玩家眼前一亮，成为市场上最火的产品一点都不让人意外。但是这些处理器都是定位于中高端领域，最便宜的产品都将近 1500 元，对很多中低端的游戏玩家来说，用不着买这么贵的产品，因此他们一直在等待着中低端产品的上市。最近定位更低、价格更实惠的锐龙 5 3500X 终于来了，下面站长就给想要购买锐龙 5 3500X 游戏电脑的玩家带来一套配置。

锐龙 5 3500X 是在国庆节前正式上架发售的，跟稍早前上市的第三代锐龙 5 相比，这款处理器也采用了最新的 7nm 制程工艺和 Zen2 架构，在单核性能上也有了明显的提升，只是其不支持多线程，只拥有 6 核心 6 线程的规格，产品频率为 3.6GHz~4.1GHz，拥有 3MB 二级缓存、32MB 三级缓存，内存支持双通道 DDR4 3200，TDP 为 65W。与直接竞争对手酷睿 i5 9400F 相比，两者在线程数量、频率方面相当，但是锐龙 5 3500X 凭借着更大的缓存、对高频内存更好的支持，在游戏性能表现上会更有优势。同时锐龙 5 3500X 价格还比酷睿 i5 9400F 便宜 100 元，性价比优势无疑更明显。

B450 依然是搭配锐龙 5 3500X 的最佳选择，站长推荐玩家选择 B450 游戏主板，做工扎实、游戏体验更好。技嘉 B450 AORUS M 就是个不错的选择，其严选用料，保证长久耐用，带有炫彩魔光系统，支持 NVMe M.2 SSD，再加上魔音音效系统，各方面表现都很均衡。

在显卡的选择上，GTX1660 的价格都在 1600 元以上，适合预算比较充足的玩家选择。如果你的预算在千元出头的话，个人不建议玩家选择 GTX 1650，因为这款显卡的性能与同价位的 A 卡相比，全部处于下风。相对来说 RX 580 8GB 性价比更高，虽说现在 RX 590 的价格也不贵，但是其性能相比 RX 580 8GB 提升幅度有限，对游戏性能的影响也很有限，而价格还要高出 200 多元，把这些预算省下来都能买一块 256GB 的 NVMe SSD 了。

日期:2019.10.14 **责编:**熊乐 **组版:**向海蓉 **责校:**杨志刚

金九银十装修季 打造一个智能家庭你需要哪些设备?

在装修行业也有“金九银十”的说法,因为秋高气爽气候干燥、材料不易返潮、涂料油漆易干等优势,所以眼下正是下半年最好的装修时间段。在这个智能设备层出不穷的时代,之前听上去有些科幻的场景其实已经逐渐实现。那么要打造一个智能家庭,你需要哪些设备呢?

智能插座

你是否遇到过一出门就担心家里的电磁炉等电器忘了关,只得返回家中检查,最后导致迟到、误车、误事等情况呢?如果有那你购买一款支持远程开关控制的智能插座就行了。不过现在市场上智能插座鱼龙混杂,一定要买那些质量好、稳定性高的产品才行。

插座的质量与用电安全息息相关,千万马虎不得。与很多智能插座根本不提用料相比,航嘉智慧云 WiFi 智能版 SST302 插座在这方面无疑是比较出众的一款,因为它是完全参照新国标打造的智能插座产品。产品外壳为 750℃阻燃材料,即便在 100℃的温度下也不会变形。线材内部铜线的直径根据新国标的要求加粗至 3×1mm²,横截面越大,电阻越小,使用起来更安全更放心。为了防止小孩误碰触电,产品采用了 75N 安全保护门的设计,只有用至少 7.5kg 重量产生的压力,才能插入插座的插孔中。

市面上多数智能插座只提供了单组插孔,如果有多个设备的连接需求的话,用起来不方便。航嘉智慧云 WiFi 智能版 SST302 则提供了 3 组 5 孔插孔以及 3 个 USB 接口,最多可支持 6 个设备一起使用,扩展性能是同类产品中最强的。可能会有用户认为,插的线材多了,插座附近是不是会很乱?产品插孔和 USB 接口错开布置,90° 垂直出线的设计专为桌面使用而优化,避免线材之间互相缠绕。而且航嘉还为该插座配备了 1 个可拆卸的手机支架,充电、玩手机两不误。

另外,航嘉智慧云 WiFi 智能版 SST302 选用的是阿里智能的解决方案,只要在手机上下载《阿里智能》APP,点击“添加新设备”,扫描机身二维码,再将插座连到家庭 WiFi 上就可以对插座上插孔的开关分别进行控制了。

这样一款用料扎实、质量好、使用便利的产品,价格也就 100 多元,比普通插座贵不了多少,但是有了它将给你的生活带来极大的便利。

智能弱电箱

很多用户以为弱电箱就是一个装网线、电话线、电视线的盒子而已,随便买个就行了,这就可能给以后的使用留下很大的不便。比如对用户影响最大的就在于现在都是光纤入户了,弱电箱里要装光猫的话,要求预留 220V 电源。普通弱电箱可没这一配置,用户只得拉条电线进去,可能就破坏了整个家居环境的美感。

如果你只是为了安放光猫、理线的话,可以选择这款德力西多媒体弱电箱。产品由冷轧镀锌板和 ABS 材质打造而成,强度高、韧性好。内部设置了双插孔的排插并可以容纳 2 个光猫、路由器等设备的安放架。此外该弱电箱还内置了一进四出电视、电话模块,便于理线,这款产品仅需 100 多元就能买到。

市面上带各种模块、风扇的智能弱电箱还有很多,如果你有更多需求的话,可以先与电工师傅沟通之后再买。

智能感应灯

所谓智能感应灯就是灯上带有感应器,能自动控制光源点亮的一种新型智能照明产品。对于家有婴儿或老人这种需要时常起夜的用户来说,在卧室装上一个智能感应灯,晚上起来就比较方便。其实在家居环境中智能感应灯还有更多的用途,比如在衣柜里装一个,就不用抹黑找衣服;走道里装一个,晚上不用开灯也能看清道……对于正在装修的用户来说,智能感应灯真少不了。

小米米家感应小夜灯就是一款很不错的产品,使用 3M 背胶粘贴,安装非常简单。产品采用的是光敏传感 + 人体红外传感的双传感方案,暗光条件下才会自动开启,在黑暗中捕捉到用户移动之后会持续 15 秒点亮。同时双传感方案功耗超低,3 节 5 号电池在 0.7 流明模式下理论使用时间可达 12 个月,3.8 流明模式下理论使用时间约 6 个月。

在灯光方面,小米米家感应小夜灯采用了鱼鳞全反射结构,将光高效反射至漫反射片,光线均匀、视觉效果好。同时产品的灯光无可视频闪,暖光柔和舒适,不会刺激宝宝的眼球。另外小米米家感应小夜灯的售价还不到 50 元,即便买多个也不会增加太大的经济负担。

监控摄像头

不管是防盗还是监控家里的宠物、小宝宝,都用得上监控摄像头,这类产品也算是比较的成熟了,性能、功能大同小异,用户不妨在此基础上多参考一些服务的因素。

像这款大华乐橙智能监控器 TP7 永久云存储版,就产品本身而言智能追踪实时跟拍、自动全境巡航、1/2.7 英寸传感器带来画质细腻的 1080P 监控画面、配备高性能红外灯,夜晚也能看得清、双向语音、DWDR 数字技术,逆光也能看得清……这些是同类产品上比较常见的功能,都大同小异。

该产品的不同之处在于存储介质上,监控摄像头都有云存储、存储卡存储两种方案,不过要想用云存储一般就得加钱买存储空间和服务时间。而这款大华乐橙智能监控器 TP7 永久云存储版从型号上就能看出其赠送终身免费云存储功能,不像存储卡有砸坏偷走的风险,让用户能随时随地地查看监控录像。而购买这样一款终身免费使用云存储的产品仅需多花 50 元,很划算了。

总结 为家居增加智能设备,并不需花大价钱

估计有用户一听说要打造智能家居系统,肯定会觉得要花不少钱。其实并不是这样,像前面介绍的智能插座、智能弱电箱、智能感应灯、监控摄像头等设备价格并不贵却能为我们的生活带来很大的便利。对于那些正在装修的玩家来说,以上这些智能设备不妨考虑在新家当中都装上。

日期:2019.10.14 **责编:**熊乐 **组版:**向海蓉 **责校:**杨志刚

最近各家都在出新品，牛大叔想说的是：如今的新品不缺性能，但也不缺猫腻。笔记本的性能越来越强，但猫腻反而越来越多了，各种狗血的压缩成本，各种奇葩机型层出不穷，所以，大家在购买前一定要关注购机帮你评微信公众号，在后台提问。描述清楚自己的预算、应用（用来干什么）、机型类型和尺寸，以及品牌喜好，牛大叔团队会人工回复你，帮你推荐和抉择。

也请大家把购机帮你评微信公众号推荐给你的同学、朋友，这样你也可以摆脱“帮助购机=终身质保参考”的烦恼啦^__#。

欢迎扫描左侧二维码关注购机帮你评！

牛大叔购机经验谈

新酷睿X和至强W处理器“半价上市”，或对内容创作者市场产生重大影响

当 AMD 的多核锐龙，以及核心数量多到夸张的线程撕裂者登陆市场后，对英特尔的台式工作站市场形成了巨大冲击，以往靠四核至强就能轻松卖上万元的“好日子”一去不复返了，低端的高性能电脑和工作站大量让位给多核锐龙和线程撕裂者。尤其是后者，由于支持 ECC 内存，且价格仅相当于同核心至强的零头，所以吸引了大量视频制作者、设计师，甚至部分小型工作室也开始采购线程撕裂者台式机替换掉以前的至强工作站产品。

面对压力，英特尔近期憋出了大招，正式发布了新款的桌面发烧级处理器酷睿 X 和工作站处理器至强 W，针对自由职业者、工作室、性能发烧友。而最重要的是，它们的价格相对于前辈，几乎是腰斩！

最新酷睿 X 处理器规格表

型号	基准频率 (GHZ)	睿频 (GHZ)	全核睿频 (GHZ)	睿频 3.0 最高频 (GHZ)	内核/线程数	L3 缓存	平台 PCIE 3.0 通道	未锁频	TDP	内存支持	千颗单价
Core i9-10980XE	3.0	4.6	3.8	4.8	18/36	24.75 MB	72	是	165W	四通道 DDR4-2933	$979
Core i9-10940X	3.3	4.6	4.1	4.8	14/28	19.25 MB	72	是	165W	四通道 DDR4-2933	$784
Core i9-10920X	3.5	4.6	4.3	4.8	12/24	19.25 MB	72	是	165W	四通道 DDR4-2933	$689
Core i9-10900X	3.7	4.5	4.3	4.7	10/20	19.25 MB	72	是	165W	四通道 DDR4-2933	$590

处理器编号	基本主频（GHz）	英特尔® 睿频加速技术2.0最大单核睿频频率（GHz）	英特尔® 睿频加速Max技术3.0频率（GHz）	内核/线程数	三级高速缓存	PCIE3.0通道数量	未锁频	TDP	内存支持	英特尔® 傲腾™ 内存支持	RCP价格（千枚美元单价）
英特尔® 酷睿™ X系列 i9-9980XE	3.0	4.4	4.5	18/36	24.75MB	多达68	是	165W	四通道 DDR4-2666	是	1，979美元
英特尔® 酷睿™ X系列 i9-9960X	3.1	4.4	4.5	16/32	22MB	多达68	是	165W	四通道 DDR4-2666	是	1，684美元
英特尔® 酷睿™ X系列 i9-9940X	3.3	4.4	4.5	14/28	19.25MB	多达68	是	165W	四通道 DDR4-2666	是	1，387美元
英特尔® 酷睿™ X系列 i9-9920X	3.5	4.4	4.5	12/24	19.25MB	多达68	是	165W	四通道 DDR4-2666	是	1，189美元
英特尔® 酷睿™ X系列 i9-9900X	3.5	4.4	4.5	10/20	19.25MB	多达68	是	165W	四通道 DDR4-2666	是	989美元
英特尔® 酷睿™ X系列 i9-9820X	3.3	4.1	4.2	10/20	16.5MB	多达68	是	165W	四通道 DDR4-2666	是	889美元
英特尔® 酷睿™ X系列 i7-9800X	3.8	4.4	4.5	8/16	16.5MB	多达68	是	165W	四通道 DDR4-2666	是	589美元

上图是最新的（第三代）酷睿 X 产品规格表，下图是上一代（第二代）酷睿 X 规格表。可以看到，新酷睿 X 命名上和第十代酷睿 Comet Lake 一样，也增加到了五位并以“10”开头。依然采用 14nm 大制程，最高仍是 18 核 /36 线程，且继续搭配 X299 主板，所以，“升级成本”不高。不过，新酷睿 X 在频率、内存支持、PCIe 条数、人工智能上有了明显进步。但最重要的是价格变化——**同核心下，新酷睿 X 的价格降低了 40%~51%！尤其是 18 核产品，价格整整降低了 1000 美元，从 1979 美元降低到了 979 美元。**

看到这里，或许部分懂行的消费者会说：哦，原来是为了提升轻量级专业应用的竞争力，所以推新 + 降价啊！但是，酷睿 X 不支持 ECC 内存啊。如果我们的应用耗时更长，比如视频编辑 / 渲染、3D 渲染要耗时数十小时，没有 ECC 内存确保系统不崩，心里不踏实啊——OK，如果你需要 ECC 内存，那么最新的至强 W-2200 系列是最佳选择！

最新至强（Xeon）W-2200 系列处理器规格表

型号	基准频率 (GHZ)	单核最高睿频 (GHZ)	全核最高睿频 (GHZ)	睿频 3.0 最高频 (GHZ)	核心/线程数	高速缓存	平台 PCIE 3.0 通道	TDP	内存容量	内存支持	ECC 内存	千颗单价
W-2295	3.0	4.6	3.8	4.8	18/36	24.75 MB	多达 72	165 W	1 TB	四通道 DDR4-2933	支持	$1,333
W-2275	3.3	4.6	4.1	4.8	14/28	19.25 MB	多达 72	165 W	1 TB	四通道 DDR4-2933	支持	$1,112
W-2265	3.5	4.6	4.3	4.8	12/24	19.25 MB	多达 72	165 W	1 TB	四通道 DDR4-2933	支持	$944
W-2255	3.7	4.5	4.3	4.7	10/20	19.25 MB	多达 72	165 W	1 TB	四通道 DDR4-2933	支持	$778
W-2245	3.9	4.5	4.5	4.7	8/16	16.5 MB	多达 72	155 W	1 TB	四通道 DDR4-2933	支持	$667
W-2235	3.8	4.6	4.3	N/A	6/12	8.25 MB	多达 72	130 W	1 TB	四通道 DDR4-2933	支持	$555
W-2225	4.1	4.6	4.5	N/A	4/8	8.25 MB	多达 72	105 W	1 TB	四通道 DDR4-2933	支持	$444
W-2223	3.6	3.9	3.7	N/A	4/8	8.25 MB	多达 72	120 W	1 TB	四通道 DDR4-2666	支持	$294

上表中详尽罗列了新款至强 W-2200 系列的各种处理器，坦率说，4/8 的产品基本不用看了，请把注意力集中在 10 核及以上规格的产品，尤其是看前面 4 颗，从 10/20 到 18/36，你会发现它们和酷睿 X 的新品惊人相似——是的，它们的内核也是相同的，而区别主要就在于：1.至强处理器支持 ECC 内存；2.W-2200 系列支持的最大内存容量更大，达到了 1TB（酷睿 X 最大为 256GB）——而这两个特点，都是更利于高负荷、长时间工作运算的。

说得更明白点就是：新的酷睿 X 和新款至强 W-2200 系列，都是针对专业个人用户、小型工作室的，主要针对视频编辑、2D 设计、3D 设计和轻量级 3D 渲染的，但至强 W-2200 系列得益于对 ECC 内存和更大内存容量的支持，可以承担更长 / 更复杂的负载并确保完全的稳定性。当然，相应的，其价格也就比酷睿 X 贵了一截——但即便这样，相对于之前的同核心酷睿 X，全新的至强 W-2200 系列依然更便宜！而更准确的比较应该是与之前的至强 W-2100 系列对位比较，那么你就会激动地发现——价格也是“腰斩”级的！

总结以上的信息就是：酷睿 X 和至强 W 新品，携更强性能和更多新特性，半价上市！这对很多领域都会产生巨大的影响，而最直观的就是，以往的多核设计电脑以及多核工作站产品的成本和价格可以降一大头，这对提升英特尔产品在设计师、设计工作室领域的竞争力非常有帮助——至少，线程撕裂者的日子不会那么好过了，而打算迁移到 AMD 平台的专业个人用户和小型工作室用户恐怕也会“重新评估”了。

高频问题解答

再次提醒，慎买单热管单风扇的MX独显本

Q：最近买了台第十代酷睿 U 的戴尔笔记本，MX 独显，根本玩不了游戏，慢得离谱，退货了，请问大叔这是怎么回事啊？这都啥年代了，为什么还有这种奇葩产品啊？

A：问题机型一直存在！PC 的发展一直伴随着“省成本”，所以以前、现在和未来，问题机型都存在。我们这里不点名具体机型，但很明显，你买了一台散热规格并不高的单热管单风扇酷睿 U/MX 独显笔记本，由于散热规格低，一旦功耗分配策略不完善，就会导致其中一个部件（显卡或者处理器）性能过低，进而无法正常玩游戏甚至无法正常使用。你买的这台笔记本显卡最终会降频到 139MHz，连英特尔集成显卡性能的 1/2 都不到，当然也就无法正常玩游戏了。而有些单热管单风扇 MX 独显本，玩游戏时间长了，处理器会降到 1GHz 左右，游戏帧速也会狂降。所以总体来看，如果你要玩游戏，避开单热管单风扇机型是有必要的。

商用电脑QA

ThinkPad X1 Carbon 已引入第十代酷睿 i7 10710U 处理器

Q：要到年底了，我们学校要采购一批商用本。本打算采购第十代酷睿机型，但经销商告诉我们商用本升级没那么快，要等到明年，请问具体要等到明年几月才能买到第十代酷睿商用本呢？春节前可以买到吗？

A：我知道你们是要用完年度预算，但经销商说得对，商用本的更新的确没有那么快。但具体时间点，还是问经销商比较准确。不过，目前也不是完全没有第十代酷睿的商用本，ThinkPad X1 Carbon 2019 款就已经引入了 Comet Lake 的顶级款 i7 10710U（6 核 12 线程的第十代酷睿 U 处理器），而且屏幕有 FHD、2K 和 4K 三种分辨率可选。当然，由于是高端机型的高端配置，所以价格也不菲，京东上起价 13999 元，即便商用采购有折扣，应该也不会低于一万元。

日期：2019.10.14 **责编：**徐远志 **组版：**毛毛 **责校：**杨军

不下这些APP，你的iOS 13就白升了

在iOS 13 Bate版发布的时候，我们就已经进行了详细的体验。

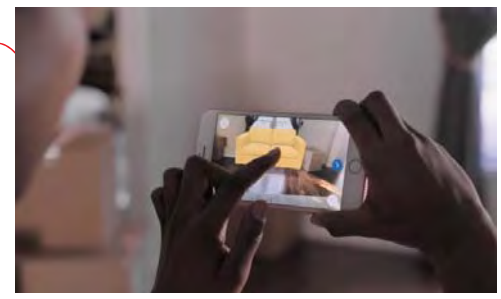
这半个多月以来，深色模式、全新的相机/相册、键盘滑动输入等功能方面的东西相信大家也已经体验过了，这些每天都会用到的功能，相信不用我们多说，自己也能感受到。而今天我们要讲的，是苹果在iOS 13发布会上反复提到的一个全新亮点——AR。

IKEA Place：买不买，先摆家里试试

这是苹果官方展示过的应用，它可以让用户自己挑选某款宜家家居中在售的家具，通过AR技术将它“摆放”在自己家中，这样一来，尺寸是不是合适、颜色和家里装修搭不搭、效果怎么样，这些都将不再是问题。

如果你要装修，还可以试试MagicPlan这款应用，它是一款基于AR的平面图绘制工具。用户只需要根据提示拿着手机在家里拍几张照，就可以快速“测量”出每个房间的长宽高，并且绘制出平面图，装修之前心里也更有底了。

而对于普通用户，只是需要偶尔测量一下某个东西的长度呢？可别忘了iPhone上内置的测距仪应用，同样是通过摄像头识别平面（作为参照），然后就可以轻松测量出来。



SkyGuide：你知道北斗七星在哪吗？

这是一款用来“看星星”的应用，到了夜间，抬头就能做到的事，为什么还要用APP呢？

对大多数想看星星，又没什么天文知识的人来说，夜晚的天空上，认识的就只有一个月亮吧。

而Sky Guide做的，就是通过AR，让你的手机对准天空的时候，将这些星球给你“勾勒”出来，让你知道它们分别属于什么星座，距离地球有多远，光亮度多少……

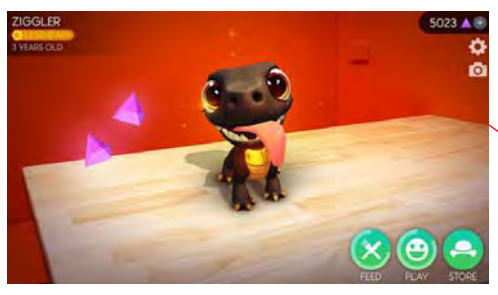
而有的彗星要几十年甚至上百年才造访一次，你也可以拖动时间轴，让它出现在你的眼前，这可是许多人一辈子也碰不到的事。拿着你的iPhone 11 Pro Max，牵着心仪的妹纸，带她一起去看狮子座流星雨，多浪漫啊！

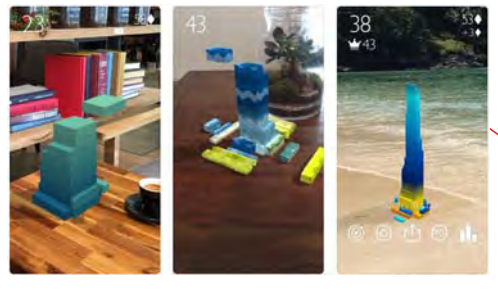
2020人体解剖学图谱：专业级解剖应用

还记得去年的iPad发布会上，苹果展示的AR解剖青蛙吗？当时我这个非医学专业的“外人”，都觉得这是一个非常了不起的技术。这个技术不光能用在教育领域，科研、医疗等诸多行业都是非常有价值的。

而现在，你可以在iPhone或者iPad上进行人体解剖了。这款APP排在医疗类应用中第一的位置，而且拿下上万的好评（评分4.9，满分5分）。要知道，这是一款售价高达163元的应用，愿意付费购买的应该都是真正需要，而且懂行的用户，能让这类人群满意，的确是一款非常不错的APP了。

在这款应用中，提供了数以千计的模型，帮助用户了解人体构造和每个器官的工作原理，教科书上无法展示的地方，在这里可以得到极大的补充，不少高校老师都将它作为辅助教材使用。而iPhone 11系列搭载的A13仿生芯片，可以提供非常好的硬件支持，无论是流畅度还是学习能力，都能有更好的效果。





American Airlines：精准的室内导航

室内导航，这是许多地图应用都做不好的事。特别是一些更精准的位置，比如登机口、安检通道等。

美国航空公司为此制作了这款基于AR Kit的室内导航工具，它可以在现实世界中，根据你的登机信息（由于是官方出品，如果登机口等信息变更，也可以第一时间进行替换，无需用户手动设置目的地），绘制一条虚拟的AR道路，将你带到正确的登机口。

而ARKit的深度感知和实时追踪功能可以更好地获取周围环境信息，即使是GPS信号不好的室内，也可以更高效地导航。

虽然目前这款APP仅美国机场可用，但ARKit的技术是大家的，英国的盖特威机场也正在试验类似的导航系统，相信国内在不久的将来也能用上。

Monster Park：重现侏罗纪世界

《侏罗纪世界》系列电影相信不少人都看过吧，恐龙虽然已经灭绝了，至今仍然有不少人对它有极高的兴趣。

这款应用就是将恐龙通过AR技术带到现实世界中，除了初始的霸王龙，还有三角龙、剑龙等其他种类的恐龙等待你开启。

用户可以和这些AR模型互动、拍大片，是的，这款应用还支持拍照、录像等功能，结合iPhone 11系列强大的A13芯片，可以保证更好的效果。

AR Dragon：AR版电子宠物

相对于更接近真实的Monster Park，AR Dragon就更偏向趣味性了，你可以饲养一只自己的恐龙宝宝，让它慢慢成长起来——相信不少养过电子宠物的“80后”已经动心了吧。

不光可以让它和自己家的小猫小狗合影，你平时要做的就是给小恐龙喂食、陪它玩游戏、在商店里给它购买装扮……满满的回忆啊。

StackAR：老游戏新玩法

这款小游戏的“变种版本”相信不少人都玩过，堆箱子、叠蛋糕……它可能拥有无数种形态，而StackAR来自育碧旗下的ketchapp工作室，由于加入AR元素，让它在发布之后迅速登顶各大榜单。

其实游戏非常简单，StackAR所做的只是将以前的平面游戏带到了现实世界，通过AR技术结合物理引擎，让游戏走进了现实。由于结合了现实世界的物理引擎，所以它的真实感会更强。

其实，使用AR技术的游戏非常多，像苹果官方安利的《战锤40K：自由之刃》，以及国民手游《王者荣耀》的AR玩法，有“AR版《纪念碑谷》”之称的《Flat Pack》……

写在最后

游戏，仍然是用户和开发者都最为青睐的一类应用。苹果在这几年大力推广AR，并且也在“Today at Apple”中新增了增强现实（AR）体验系列免费课程——[AR]T漫步，让用户使用全新iPhone体验AR的魅力。

而这些应用绝不仅限于玩乐，结合苹果强大的A13仿生芯片，以及ARKit3对于开发者的支持，iPhone或者iPad等设备以后将会有更多可能，网购试穿、AR看房……一切都可以变得更直观，虽然现在的AR应用还不是非常多，而且没有成为主流，但是在不久的将来，肯定会成为热门爆款。

日期:2019.10.14 **责编**:黄益甲 **组版**:毛毛 **责校**:杨军

今天我们都是足球迷！《FIFA20》笔记本性能测试

莫雷一句话，亿万篮球迷齐声讨，敢问NBA有什么意思？还是看更纯粹的足球吧！今天就给广大未来足球迷们安利一款全民大作《FIFA20》，作为足球游戏里当之无愧的翘楚，《FIFA》系列一贯以低硬件需求和高操控要求而闻名，那么最新的这一代是否延续了这一设定，它的硬件需求下限在哪里呢？我们就来一探究竟吧。

推荐配置：

处理器：Core i53 6300T/速龙X4 870K
内存：8GB
显卡：GTX 670或R9 270X
硬盘：50GB
操作系统：Windows 10 64bit

强制DirectX 12，帧速可不设限

《FIFA20》基于EA自家寒霜引擎打造，但它的细节视觉设计并不算特别精致，作为一款长期在远端视角的运动游戏来说这倒是无所谓，而且它的游戏设置也显得非常简单。

《FIFA20》的硬件需求一如以前那样老少咸宜，对于2~3年内的独显游戏本来说都不会有什么压力，如果你用的是强力独显本，也可以选择不锁帧速，以尝试达到144Hz甚至240Hz上限带来的顺畅感。当然，我们主要的测试目的是看轻薄独显本甚至集成显卡是否能畅玩它。

不过这款游戏也有一些比较不人性化的设计，比如强制运行DirectX 12 API，玩家不能通过菜单进行选择，但DirectX 12相对DirectX 11来说稳定性要差一些，在玩游戏的时候我们就遇到过几次系统崩溃。不过好在可以通过修改配置文件的方式来更改游戏调用的DirectX版本，但还是希望能做成内置选项。

除此之外，游戏内目录和回放会强制把帧速锁到屏幕刷新率的一半，比如144Hz屏就锁成72fps，60Hz则锁到30fps，这种反差会导致视觉上的卡顿。

60fps才能保证完全流畅

竞技类游戏最大的特点就是连续不断的微操作，因此帧速是越高越好，除此之外在各种屏幕尺寸上对比之后，大尺寸的视觉优势是很明显的，因为游戏视角的关系，操控角色其实屏幕占比很小，这时候大屏就更容易观察，当然这只是主观的相对优势，最重要还是能否流畅。《FIFA20》的流畅门槛就是60fps，这个帧速才能满足无卡顿的游戏体验。

GTX 1660Ti以上既可扩展4K，也能完全发挥144/240Hz优势

对于7000元以上的独显游戏本来说，玩《FIFA20》关注的问题就不应该是流畅度，而是怎么玩视觉上才够爽快。首先可以输出到外置4K屏，比如电视上畅玩，虽然这时候并不能发挥高帧速的优势，但视觉效果明显更好，也适合跟家人朋友一起对战。当然，在笔记本的全高清屏上，如果你选择的是240Hz面板机型，这个级别的显卡也能保证运行到200fps以上，视觉效果同样是“丝丝入扣”。

MX250全高清最高特效也能一战

这应该才是广大上班族最兴奋的一点，因为他们大多都选择的是轻薄独显本，而《FIFA20》在MX250这一级别的独显上，也能全高清最高特效超过70fps，当然，轻薄独显本还有一个比较独特的特性就是不同模具可能有性能差异，但根据我们的测试来看，大多数都有办法实现完全流畅，所以将《FIFA20》称作为全民大作并不为过。

遗憾，集显依然难以实现完全流畅

其实如果对帧速要求没有那么严格，低电压的锐龙集成显卡还是可以试试的，但英特尔低电压处理器集显就相对有些吃力了，适合可以接受些微卡顿的死忠足球迷选择。

总体来说《FIFA20》是一款性能定位比较低的竞技游戏，基本可以说“有独显就能玩”，399元的价格虽不算太便宜，但作为可持续玩很久的游戏也不算夸张，值得考虑。

《FIFA20》笔记本显卡测试表

	4K最高特效	全高清最高特效	全高清高特效	全高清中特效
RTX 2070 8GB@Core i7 9750H	178fps	240fps	260fps	263fps
RTX 2060 6GB@ Core i7 9750H	151fps	233fps	252fps	260fps
GTX 1660 Ti 6GB@Core i7 9750H	135fps	225fps	250fos	258fps
GTX 1060 6GB@Core i7 8750H	110fps	200fps	233fps	241fps
GTX 1650 4GB@Core i7 9750H	85fps	159fps	174fps	195ps
GTX 1050 4GB@Core i5 8300HQ	N/A	98fps	115fps	130fps
GeForce MX250 2GB@ Core i5 10210U	N/A	72fps	80fps	87fps
RX Vega 8@Ryzen 5 2500U	N/A	41fps	48fps	57fps
UHD Graphics@ Core i5 10210U	N/A	N/A	40fps	46fps

GTX 1060及以上机型为双通道16GB内存，其余机型为单通道8GB内存

有这些设计，才能称为“高端”商用本

商用本的分类非常详细，特别是把家用轻薄本混入之后就更难以划分区别，但高端产品线还是很明晰，比如为专业人士打造的移动工作站，又比如为差旅达人设计的极致便携型，但它们依然有一些共性的设计思路，而且这些特性并不一定意味着“高高在上”，有些品牌还是可以做到比较靠谱的价位，那么简单来说都有哪些设计点呢？

够耐用、够安全、够隐私

这三点可以说是商用本的基本要素，但每一个特性都有不同级别的量化标准，比如耐用性测试里0.5米耐摔显然就不如1.2米标准，笔记本的耐用级别主要还是取决于用料和具体内部设计，比如镁锂合金就有较高的强度，同时还能兼顾轻薄，同时内部若是采用防滚架、边角加固筋等设计也能提升笔记本的抗冲击能力，一般的高端商用本都会考虑通过一些通用标准测试，比如经典的MIL-STD-810G军标，选取其中部分来做认证测试，比如剧烈的温度、湿度变化，粉尘酸盐、震动、多角度跌落等，这些测试现在也有普及化的趋势，在我们参观过的大多工厂甚至都有针对家用产品进行测试，但目前来看高端商用本会更严格、更丰富。

安全性主要基于硬软件底层，比如指纹识别、红外摄像头人脸识别、加密分区、加密文件、数据粉碎、远程控制等，这些技术在家用本或中低端商用本上都很难凑齐，基本属于高端产品线专属，当然，有第三方软件可以弥补其中部分功能，但显然笔记本原厂设计安全性会更高。

其实严格来说，网络物联化程度越深，隐私就越难得到保证，现在的许多应用程序都需要得到相当底层的权限才能正常工作，因此隐私设计往往是比较表面化的，比如主动限制屏幕可视角度的防窥屏，以及利用滑块物理遮挡摄像头，这也是高端商用本比较常用到的设计点。

大电池、全接口、好键盘

特别是对于轻薄型高端商用本来说，如果只是轻，电池续航却很短，这显然也是不及格的，目前来看50Wh都只能算是及格线，60Wh甚至70Wh级才是更优选择，可保证12小时以上的连续不插电使用。而这往往也意味着高端轻薄商用本并不一定是市面上最轻薄的笔记本，因为它需要兼顾到实用性。

有线网卡、雷电3、读卡器、智能卡、全高清摄像头、多麦克风、高性能无线网络……都是能够帮助大家定义高端商用本的选项，事实上市面上确实有轻薄型商用本都能做到完全满足，而且是在价格并不夸张的前提下，所以千万别以为这会是特别有难度的挑战。

键盘自不必多说，在轻薄化大潮下笔记本键盘其实并没有特别大的优化空间，所以对商用本来说，经典品牌往往可以凭借多年积累的经验和专利来实现更好的操控体验，简单来说只要不“作妖”，选择各大品牌中高端产品线都能获得很不错的输入体验。

日期:2019.10.14 **责编**:黎坤 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

设计师电脑，当然要选择专业的主板

华硕PRO WS系列工作站主板装机分析

对于视觉设计、视频编辑等专业用户来讲，一台高效率、用着顺心又可靠的高端专业电脑是必备的生产工具，但却给人高高在上的感觉，对很多想尝试进入设计圈的玩家、学生朋友来讲感觉有些高不可攀。不过，随着视频应用的广泛兴起，越来越多的玩家开始学习视频编辑等专业应用，再加上多核心处理器性能的突飞猛进、价格下降，很多主流用户也可以比较轻松地拥有胜任设计工作的电脑了。但是，现在市面上的高端主板大都是电竞定位，有没有专门为设计师准备的高品质主板呢？华硕最新推出的PRO WS工作站主板系列就是这样的产品，其中关注度最高的两款分别是PRO WS X570-ACE和PRO WS C246-ACE，分别对应AMD和Intel平台。

对于发烧级专业设计师用户，当然可以选择新版的LGA2066酷睿i9 X方案，但是由于这套方案整体的成本会比较高，主流用户很难接受，因此可以考虑选择C246主板与至强E-2200/2100系列的方案。华硕PRO WS C246-ACE采用C246主板芯片，不但全面支持至强E-2200/2100，也可以支持第九代酷睿全线处理器，给用户更多的选择空间。那么，华硕PRO WS C246-ACE除了支持至强处理器之外，和自家的高端Z390有何区别呢？ PRO WS C246-ACE定位工作站型主机，面向专业用户，因此相比Z390多了对 ECC内存的支持，专业用户都清楚，ECC内存能够提供更加可靠的数据准确度和工作稳定性，而在进行长时间渲染时稳定性非常重要，这也是专业主板相对电竞主板最大的区别之一。此外，华硕PRO WS C246-ACE还提供了华硕ACC（ASUS Control Center）远程管理软件工具，支持多个客户端监控与紧急修复的功能，方便企业对工作机进行统一管理。

点评：弹性十足的工作站主板，适合追求稳定的主流设计师用户

相比LGA2066平台，采用C246芯片的华硕PRO WS C246-ACE明显更容易让主流设计师用户接受，而且它同时支持工作站级的至强处理器和消费级的酷睿处理器，用户的选择空间非常大，完全可以根据自己的预算情况进行灵活调整。同时，华硕PRO WS C246-ACE也非常适合企业用户，它配备了华硕自家的ACC管理软件，可以很方便地对多台配备PRO WS主板的电脑进行远程监控与紧急系统修复，大大提升了管理效率和节约了管理成本。当然，就算不说实力，华硕PRO WS C246-ACE的颜值也是非常有说服力的，对于讨厌灯效、喜欢严谨专业风格外观的用户来讲拥有巨大的吸引力，是当下Intel平台最值得选择的工作站主板之一。

这些都是在专业应用方面非常有针对性的设计。

再来看看华硕PRO WS C246-ACE主板本身，它具备华硕高端主板的各种黑科技，例如Digi+数字供电（配备精致的大尺寸VRM散热片，工作温度更低）+ProCool实心针脚供电插座，以及Safeslot显卡插槽、独立音频区域等等，整体设计风格沉稳低调，完全舍弃了酷炫的电竞灯效，更加符合工作站严谨专业的气质。而配置方面，华硕PRO WS C246-ACE和高端Z390主板一样，提供了双M.2插槽和3条PCIe全长插槽（支持交火），方便用户扩展多显卡或AIC固态硬盘、专用计算卡。网络部分，华硕PRO WS C246-ACE特别有看点，它板载了Intel I210-AT及I219双千兆网卡，充分满足工作网络的联网需求。

全面支持至强E-2200/2100系列处理器，同时也可以支持第九代酷睿全线产品

Processor Number	Cache Size	IA Cores	Graphics	Graphics Base Freq.	Graphics Max. Dynamic Freq.	DDR4 Mem. (MT/s)	Core Freq.	Turbo 1 Core Freq. Rate	Turbo 2 Core Freq. Rate	Turbo 3 Core Freq. Rate	Turbo 4 Core Freq. Rate	Turbo 5 Core Freq. Rate	Turbo 6 Core Freq. Rate	Turbo 7/8 Core Freq. Rate	Thermal Design Power
E-2288G	16 MB	8	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	3.7 GHz	5.0 GHz	4.9 GHz	4.9 GHz	4.8 GHz	4.8 GHz	4.7 GHz	4.7 GHz	95 W
E-2278G	16 MB	8	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	3.4 GHz	5.0 GHz	4.9 GHz	4.9 GHz	4.8 GHz	4.8 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	80 W
E-2286G	12 MB	6	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	4.0 GHz	4.9 GHz	4.8 GHz	4.8 GHz	4.7 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	N/A	95 W
E-2276G	12 MB	6	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	3.8 GHz	4.9 GHz	4.8 GHz	4.8 GHz	4.7 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	N/A	80 W
E-2246G	12 MB	6	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	3.6 GHz	4.8 GHz	4.7 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	4.6 GHz	4.5 GHz	N/A	80 W
E-2236	12 MB	6	0	N/A	N/A	2666	3.4 GHz	4.8 GHz	4.7 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	4.6 GHz	4.5 GHz	N/A	80 W
E-2226G	12 MB	6	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	3.4 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	4.6 GHz	4.5 GHz	4.5 GHz	4.4 GHz	N/A	80 W
E-2274G	8 MB	4	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	4.0 GHz	4.9 GHz	4.8 GHz	4.6 GHz	4.4 GHz	N/A	N/A	N/A	83 W
E-2244G	8 MB	4	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	3.8 GHz	4.8 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	4.5 GHz	N/A	N/A	N/A	71 W
E-2234	8 MB	4	0	N/A	N/A	2666	3.6 GHz	4.8 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	4.5 GHz	N/A	N/A	N/A	71 W
E-2224G	8 MB	4	GT2	0.35 GHz	1.2 GHz	2666	3.5 GHz	4.7 GHz	4.6 GHz	4.5 GHz	4.4 GHz	N/A	N/A	N/A	71 W
E-2224	8 MB	4	0	N/A	N/A	2666	3.4 GHz	4.6 GHz	4.5 GHz	4.4 GHz	4.2 GHz	N/A	N/A	N/A	71 W

至强E-2200系列处理器规格参数

PRO WS X570-ACE则是华硕首款采用AMD芯片的工作站主板。在外观设计方面，PRO WS X570-ACE没有过多的装饰，但是硕大的散热装甲全部采用了水平方向切割的鳍片并辅以亚光涂层，非常符合设计师专业、严谨的风格。

供电部分，PRO WS X570-ACE采用了12+2相IR3555供电方案，并配备了ProCool II高强度实心电源插针接口，更增加了金属装甲，提供额外的稳定性和散热能力。同时，PRO WS X570-ACE在VRM部分、M.2插槽和主板芯片部分还搭载了精致的散热装甲，在VRM散热片中还配备了高效热管。此外，这款工作站主板还采用了8层PCB设计，可以让PCIe 4.0信号的传输更加稳定，内存超频空间更大、稳定性更强，散热效果更好。而且，主板芯片散热模组中也内置了超过60000小时寿命的静音风扇，整体散热效果出色。

在专业功能设计方面，PRO WS X570-ACE主板配备的3条全长PCIe 4.0插槽可以支持X8/X8/X8 的PCIe通道分配模式，适合多块运算卡并联的使用环境，PRO WS X570-ACE也支持ASUS 独家ACC远程管理软件，适合企业对客户端主机实现全面控制。当然，PRO WS X570-ACE也是支持ECC内存的，这对于设计师以及专业用户来说特别重要。

在存储部分，PRO WS X570-ACE板载了双M.2插槽，都支持PCIe 4.0 ×4模式，能够提供双倍于PCIe 3.0 ×4的传输带宽，对于需要高速存储的专业用户来讲，无疑能大大提升工作效率。除此外，PRO WS X570-ACE还提供了U.2接口，也可以连接一些专业的高速存储设备。

总而言之，针对专业用户和设计师的PRO WS X570-ACE在各方面都按照高端工作站的标准进行设计，在专业性和可靠性方面都远超消费级发烧平台。

点评：用PRO WS X570-ACE轻松打造超高性价比设计师电脑

华硕PRO WS X570-ACE主板可以搭配第三代锐龙旗舰处理器（目前锐龙9 3900X最高达到12核心24线程）打造多线程性能超强的高效设计师电脑，提供远超8核心16线程消费级旗舰的性能，甚至可以越级挑战HEDT同核心数主机的专业设计性能，实战效果非常出色。同时华硕PRO WS X570-ACE主板+锐龙9处理器的价格仅相当于消费级旗舰平台，相比HEDT平台的性价比优势非常明显，非常适合追求旗舰性能专业电脑的设计专业学生用户与初入行的设计师朋友选择。

第三代锐龙+工作站级X570就是当下最具性价比的高端设计师套装组合

PRO WS X570-ACE不但提供了ACC管理软件，还提供了多卡支架，方便用户扩展多卡系统

日期:2019.10.14 **责编**:王诚 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

谁说超频很难？Core i9 9900K表示看完这个你也会

大家都知道，频率越高，CPU 的性能就越强，而给 CPU 超频就意味着能够免费获得额外的性能，让电脑运算能力更强、性价比更高。因此，超频长期以来都是 DIY 玩家津津乐道、乐此不疲的事。不过，由于早期硬件技术所限，给 CPU 超频需要玩家具备一定的动手能力，而且还需要对倍频、外频、核心电压等等参数的调节非常熟悉才行，这就劝退了很多希望尝试超频的普通用户。随着硬件技术的进步，主板的超频功能变得越来越人性化与易上手，再加上 Intel 酷睿处理器的制造工艺越来越先进、超频体质越来越好，终于让普通用户也可以轻松体验 Core i9 9900K 这类 Intel K 系列超频神 U 的极限超频了，接下来就和我们一起来感受一下吧。

人人都可玩的“一键超频”，就这么简单

前面分析了那么多，那么现在针对 Intel 酷睿处理器的“一键超频”功能到底用起来怎么样？下面我们就以 Core i9 9900K 为例，为大家展示一键超频的玩法。

EASY OC：最简单的一键超频

EASY OC 可以说是最方便的 Intel 处理器一键超频软件工具了，它基于 Intel 自家的 XTU 服务运行，因此具有很好的可靠性和稳定性。我们使用的是 Core i9 9900K+Z390 的平台，下载安装 EASY OC 软件之后，运行它就会看到屏幕右下角出现一个速度计，点下一键超频，软件就会根据处理器的型号自动调节频率，例如我们的 Core i9 9900K，就会自动超频到全核心 5GHz。再点下一键恢复，就可以恢复到默认状态，非常方便，适合初级玩家使用。

只需要按下一键超频按键，即可根据 CPU 型号自动超频

华硕：AI智能超频，小白也轻松上手

华硕 ROG 系列 Z390 主板提供了 AI 智能超频功能，开机进入 UEFI 之后，按下 F11 即可进入 AI OC Guide 页面。这个页面下主要是一些有关 AI 智能超频的工作原理、操作要点、注意事项等等内容，强烈建议大家把它看完。当然，如果是小白确实看不懂也没关系，只需要点击下面 Enable AI 按键打开 AI 智能超频功能就行。

大家可以注意到，在 UEFI 主界面的右下方，已经显示了当前 CPU 的超频潜力、极限频率及对应的电压、散热器评分。我们手中这颗 Core i9 9900K 的超频潜力达到了 117%，而配备的散热器评分也达到了 181。了解 AI 智能超频自动识别的处理器超频参数之后，我们只需要在 Extreme Tweaker 项目的 CPU Core Ratio 项目中选择 AI Optimized，就可以直接调用 AI 智能超频自动识别的极限频率和电压参数了。注意，这里默认调用的是略低于 non-AVX 极限频率 5290MHz 的全核心 5.2GHz，如果你要运行带有 AVX 指令需求的程序，需要手动把倍频和电压调节成 AI 智能超频识别的 no-AVX 极限频率参数。

可以看到，我们在华硕 ROG M11H 这块主板的 UEFI 中开启了 AI 智能超频之后，Core i9 9900K 的频率就被自动超频到了 5.2GHz。进入系统后，考机毫无问题，运行十分稳定。从测试情况来看，自动超频和手动超频的效果完全一样，所不同的只是过程变得超级简单，不需要一点点去尝试极限频率和对应的电压，小白也能轻松玩转。

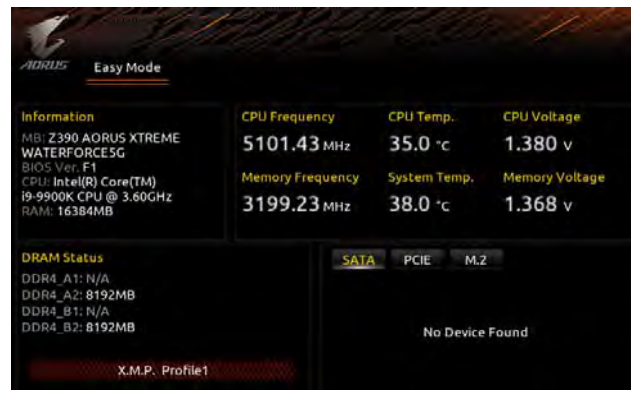
在华硕 ROG 系列主板 UEFI 中快速进入 AI 智能超频设置页面

技嘉：“一键”都不需要，全核心5.1GHz我给你超好了

相对于其他提供“一键超频”功能的主板，技嘉推出的这套水雕 5G 套装更是超前，为想玩超频的玩家提供了真正一步到位的解决方案，套装中的 Z390 主板直接加入了默认超 5.1GHz 的选项。装机完毕后，进入主板 BIOS 就可以看到，Core i9 9900K 的频率已经是全核心 5.1GHz 了（电压默认 1.35V），而且“9900K ALL Core 5.1 GHz OC”选项默认处于开启状态，由此可见，玩家装机完毕开机就能直接享受 Core i9 9900K 全核心 5.1GHz 的极致性能。

从实测结果来看，开机默认全核心 5.1GHz 的 Core i9 9900K 相比默认频率下的性能有明显提升，特别在游戏方面，帧速提升的幅度还相当大。而玩家其实并不需要什么操作，甚至连按“一键”的操作都不需要，就可以直接一步到位享受 Core i9 9900K 的超频乐趣了，这确实也只有超频体质出众的 Intel 酷睿 K 系列 CPU 可以做到。

		Core i9 9900K 原始频率	Core i9 9900K 默认5.1GHz
3DMark 物理得分		25876	26785
CPU-Z	单核心	580	608
	多核心	5875	6035
《古墓丽影：崛起》1080P/最高画质		169 fps	182 fps
《刺客信条：奥德赛》1080P/最高画质		80 fps	85 fps



水雕 5.1GHz 套装的主板 BIOS 中默认设置就是全核心 5.1GHz

BIOS 中有一项 "9900K ALL Core 5.1 GHz OC"，默认就是开启状态

总结 玩超频，还是第九代酷睿K系列省心又靠谱

看完前面的讲解，大家应该已经对针对 Intel K 系列酷睿的“一键超频”功能有所了解了，确实也只有 Intel 酷睿这样制造工艺过硬的 CPU 玩超频才能做到如此省心、靠谱，才能让主板厂商有信心向普通玩家开放这样的一键超频功能。

相比之下，某些全核心超频频率都无法达到自己标称的单核最高频率的 CPU 产品，还在标榜自己能玩超频，这就确实没有什么意义了。如此一来，目前 Intel 第九代酷睿 K 系列无疑是大众用户玩超频的最佳选择，搭配支持“一键超频”或者其他更方便的智能超频、预超频功能的主板，就可以一步到位享受真正的超频快感。

日期:2019.10.14 **责编**:王诚 **组版**:毛毛 **责校**:杨军

智能闪充来了，激打也玩“连供系统”（上）

在喷墨打印机领域，原厂连供打印机携低打印成本的优势，攻城略地很长一段时间了，甚至侵蚀了不少激光打印机原有的市场份额。既然喷墨打印机可以采用连供方式降低打印成本，那么激光打印机也能这样做吗？惠普前不久就发布了智能闪充系列的激光一体机Laser NS MFP 1005系列和激光打印机Laser NS 1020系列。这一系列的机型最大的改变，就是使用了“碳粉连供”方式，在充粉口加注碳粉后，就可以完成耗材的填充。

智能闪充好在哪里

说起智能闪充，可能不少人就想起了鼓粉分离，认为鼓粉分离已经实现了硒鼓和碳粉的分离，这样在更换碳粉时，只需要丢弃粉盒，不再需要更换硒鼓了，这样打印成本已经降了不少。不过鼓粉分离技术虽然在一定程度上延长了硒鼓的使用寿命，但由于安装需求，粉盒本身有较为复杂的造型，这就提高了注塑成本，同时为了使粉盒正常工作，粉盒内不仅有碳粉，还必须安装磁辊、传动齿轮等部件，这又让碳粉盒的价格进一步提高，市面上采用鼓粉分离技术的激打的碳粉盒售价普遍在两三百元。

而惠普的智能闪充技术是将碳粉盒以及内部所有的组件都集成在打印机内部，每次填充，丢弃的只是成本很低的碳粉瓶和外包装，这对控制后期的打印成本大有好处。此次惠普推出的智能闪充打印机，其两瓶碳粉套装的价格为 199 元，可打印 5000 页，不仅价格低，其打印量比不少打印机三只硒鼓的打印量还要高。

采用智能闪充技术的惠普激打的加粉口

智能闪充打印机表现如何

那么，智能闪充打印机的表现怎么样呢？在这里笔者选择了 HP Laser NS MFP 1005c（以下简称 1005c）智能闪充一体机，以及性能基本相同的 HP LaserJet Ultra M134a（以下简称 M134a）和 HP LaserJet Pro M132a（以下简称 M132a）鼓粉分离式激光一体机，并加入 M132a 使用兼容耗材时的表现，来看看智能闪充打印机 1005c 是否有打印优势。

首先需要说明的是，M134a 和 M132a 虽然性能接近，推出的时间相近，都使用鼓粉分离结构，但从市场策略上来看两者的定位是截然相反的。M134a 使用的是低耗材成本、高打印机售价的市场策略，其打印成本在同档次采用鼓粉分离耗材的激打中可以说是最低的。而 M132a 则相反，虽然使用的是鼓粉分离式耗材结构，但仍然延续了传统的低打印机售价、高耗材成本的市场策略，其打印成本相比采用鼓粉一体式耗材的激打而言没有太大的优势，在市面上的鼓粉分离式打印机中，处于中等偏高的位置。

从附表中可以看出，这三款激光一体机的表现极为接近，在性能上，1005c 的打印速度慢了一点。而 M132a 在月打印负荷上低了 10000 页，而在售价上 M132a 具有明显的优势，相比 M134a 和 1005c 低了八九百元，原因前面已经说过了，而采用智能闪充技术的 1005c 在价格上相比 M134a 略低一些，还是比较厚道的。而在使用的耗材上，1005c 使用的 109A 硒鼓寿命长、价格低，其 189A 粉盒的价格也比较低。而 M134a 使用的 33A 粉盒，其价格也非常便宜，反倒是其硒鼓由于寿命略短，在打印成本上是高于 1005c 的。

至于 M132a，无论是硒鼓还是碳粉盒，价格都高高在上，尤其是较低的打印页数，更会提高打印成本，当然在使用兼容硒鼓后，其打印成本大幅度降低，但由于 M132a 的碳粉盒安装有芯片，让兼容硒鼓的价格显得略高，当然也有不安装芯片的兼容碳粉盒，其价格便宜一半，但普通办公者在使用时会遇到一些问题，因此这里笔者还是以安装芯片的碳粉盒来计算打印成本。

在后期打印成本的计算中，1005c 无疑是最为出色的，0.062 元 / 页的耗材成本，只当于 M134a 的 70% 左右，要知道，在智能闪充技术问世前，M134a 可是相同档次的激打中耗材成本最低的一体机。而面对 M132a 时，1005c 更是优势明显，其单页打印成本仅为 M132a 使用原装耗材时的 1/5，即便 M132a 使用了兼容耗材，其单页耗材成本依旧高出 1005c 的一倍以上。

当然，打印机的售价、随机附送耗材的容量等，对于总体使用成本还是有很大的影响，因此笔者还计算了在输出 10000 页、50000 页、100000 页的三种情况下，这四种打印方案的总体使用成本（不含打印纸）。尽管 1005c 售价略高，但即便在打印 10000 页的情况下，其总体使用成本（包含打印机）也比 M134a 低了 350 元，更比 M132a 低了 1500 元之多，与 M132a 使用兼容耗材的情况基本相当。而随着打印量增大，在打印 50000 页的情况下，1005c 比 M134a 省了 1200 元，更只有 M132a 的 1/4 左右，在面对 M132a+ 兼容耗材时，也节省了 3000 多元。当打印量达到 100000 页，差距还在拉大，1005c 比 M134a 省了 2600 元，比 M132a 省了 23000 元，即使面对 M132a+ 兼容耗材，也有 6000 多元的优势，足够买好几台 1005c 了。另外笔者还估算了一下，其实只要打印 5000 页，M132a 的总体使用成本就已经超过了 1005c。看来，耗材省才是真的省啊。

HP Laser NS MFP 1005c

HP LaserJet Ultra M134a

HP LaserJet Pro M132a

附表：三款激光打印机的打印参数对比

	HP Laser NS MFP 1005c	HP LaserJet Ultra M134a	HP LaserJet Pro M132a	HP LaserJet Pro M132a+兼容耗材
参考价格	1849元	1999元	1099元	N/A
打印速度	20页/分钟	22页/分钟	22页/分钟	N/A
月打印负荷	20000页/月	20000页/月	10000页/月	N/A
硒鼓/碳粉型号	109A/189A	34A/33A	19A/18A	格之格19A/18A
硒鼓/碳粉价格	449元/199元	399元/99元	529元/359元	289元/146元
硒鼓/碳粉打印页数	20000页/5000页	9200页/2300页	12000页/1400页	12000页/1400页
理论单页耗材成本	0.0622元/页	0.0864元/页	0.30元/页	0.128元/页
10000页使用总成本（不含打印纸）	2048元	2427元	3612元	2121元
50000页使用总成本（不含打印纸）	4638元	5875元	16668元	7800元
100000页使用总成本（不含打印纸）	7426元	10048元	30820元	13777元

日期:2019.10.14 **责编**:陈平 **组版**:毛毛 **责校**:杨志刚

看好了，师姐教你们如何活捉床上的螨虫！

这是一篇关于螨虫的文章，不过因为版面的问题，没有多余的位置让师姐放螨虫图片嘞，所以大家全程脑补螨虫动起来的样子哈！如果觉得会引起你生理不适的话，建议给朋友或者叫别人一起来看嘻嘻（独恶心不如众恶心）。

万恶之源——螨虫

螨虫是一种体长0.1mm~0.5mm的微生物，虽然肉眼直接看不见，但在手机镜头放大下，就是一种实实在在可以看到的虫。这种小虫虫高密度地分布在我们床单、床垫、地毯、沙发和枕芯等处。虽然很难想象，但你每天睡觉时，可能就有上千万只螨虫与你一同入睡。不知道大家有没有过这样的感觉，明明生活作息和饮食习惯都快比中老年人更加健康了，但脸上和背上还是会莫名地长痘。明明每天认真洗脸，但鼻子上的黑头还是反反复复一直多得要死。还有每次抖被子时，10秒内能打出8个喷嚏，是不是过于真实！

其实，这些都可能是螨虫造成的。调查表明，约有97%的成年人感染螨虫，其中以尘螨为主，尘螨的尸体、分泌物和排泄物都是可致病的过敏原。如果不及时有效地清除这些螨虫，会损伤皮肤，会导致脱发（划重点）、炎症，以及让过敏性疾病更严重，甚至会引发传染性疾病。所以除螨非常重要，特别是现在换季，埋伏了一个夏天的螨虫都活跃起来了，是除螨的好时机！

市面上有着不少的除螨工具，以除螨仪和杀虫剂为主。除螨仪动辄上千，用起来很累，噪声又大，而且震起来的粉尘和没吸进去的螨虫更易引起感染。至于杀虫剂，伤敌一千，自损八百。师姐以前给大家推荐过声波除螨仪和除螨喷雾，不过这次给大家安利这款新的除螨工具——日本哼爱除螨贴！

原来活的螨虫是这个亚子

用法很简单，把除螨贴放在床单、地垫、沙发座椅下，或是反季的衣服棉被堆里、内衣内裤收纳抽屉等储存贴身物品的空间中，反正只要是你觉得有螨虫的地方都可以。老实说一开始我是不信的，感觉这么一个几十块的除螨贴真的能有用？没想到，才几天的时间，螨虫是真的有集中到螨虫贴内！剪开螨虫贴，拿出里面抓螨虫的东西，用灯光在下面照，然后用手机摄像头放大十倍，可以真的看到活着的螨虫在爬，人生第一次了……你们用完之后也可以试一试，感觉很微妙。

除螨贴一共有两种颜色，粉色和蓝色。颜色是随机发货的，就跟抽盲盒一样，话说蓝色非常稀有，收到的概率低于10%。不过不管是什么颜色，效果是一样的啦。外包装是纯棉的，真正起到除螨效果的，是里面的引诱包。引诱包是从上百种天然植物中筛选出螨虫的香味信息素（技术和部分配方来自日本），再用提取到的螨虫喜欢的味道（对人体无毒无害）来吸引螨虫，最后让螨虫脱水而死。效果经国家权威机构检测有效哦。

一片可以管3~4平方米的螨虫，一张床放一片除螨贴绝对是够够的。有效期是三个月，放好之后，你什么都不用做，等源源不断的螨虫来送死就好了。三个月之后直接扔掉就行了，正常使用过程中，最好不要剪开外包装哦，可能会影响效果。如果想看螨虫，就使用三个月之后再看哈。

价格：78元

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/mct.htm

最适合尽孝心的礼物，二哥帮你们找到了！

先问问大家，上周的重阳节是不是没有给家中的爷爷奶奶送上节日礼物？这可不是一句“忘记了”可以搪塞过去的，平时我们也没有足够的时间陪伴他们。不过，二哥给你们找到了最适合尽孝心的礼物，现在补偿还来得及！除了依然受青睐的医疗保健品，京东发布的重阳节相关消费大数据显示，在手机/电器分类中，老年人常用的功能手机销量持续火热，不过销量增长最快的则是“智能拐杖”，同比增长达到5倍多，成为今年大家送给长辈尽孝最热门的礼物。

集多功能于一身

在京东老人拐杖品牌排行榜中，排在第一名的是“乐来福”多功能智能拐杖。二哥对乐来福智能拐杖了解后发现，智能拐杖都具备照明、报警、收音机等功能。乐来福智能拐杖除了有方便的一键开灯关灯以及一键高分贝报警，还可以开启倾倒自动报警功能。开启这个功能后，拐杖的水平角度在15°（误差±5°）时就会直接自动启动高分贝报警，而且指示灯会闪烁绿灯。

FM收音机会根据当地频段自动调整至当地的电台频段，方便爷爷奶奶在无聊时听听有趣的电台节目，而且减少了自带手电筒或收音机的累赘，操作起来没有手机复杂，只需要直接按拐杖上的按键就行。内置550mAh/3.7V充电锂电池，可用Micro接口充电，充满电只要2~3小时，能满足一天的使用需求。

我们可能做不到时刻陪伴在老人身边，但是有了这么一款集成多个功能于一身的智能拐杖，爷爷奶奶出门散步的时候，家人也会更放心。

做工用料是关键

除了是榜首产品，这款乐来福多功能智能拐杖吸引二哥的地方在于其优良的做工用料。智能拐杖的功能再多也是加分项，究其本质依然是拐杖，拐杖是提供给行动不便的爷爷奶奶使用的，做工用料才是最核心部分。

乐来福智能拐杖手柄采用综合性能较好的ABS塑料，手柄表面亚光磨砂质感和下方波浪式边缘可以更贴合手指，握起来更省力。管身则是选用铝合金材料，轻便结实抗压。管身具备10档高度调节，可根据实际需求调节拐杖高度。要知道，适合的拐杖高度，爷爷奶奶握持起来才不会因过矮而感到弯腰吃力，也不会因为过高顶到手臂酸痛。另外，管身上还配备松紧锁箍，牢牢锁住管身。

这款拐杖的底部配备了防滑橡胶脚垫，适应各种路面情况。它还提供了多种底座四脚选择，更稳更防滑，让爷爷奶奶的行走散步更轻巧平稳。

作为新兴的热门礼物，乐来福多功能智能拐杖能为家中爷爷奶奶提供很多帮助，还能为他们的安全保驾护航。当然，最好的礼物莫过于陪伴，咱们有空还是要常回家看看。不过，这次记得送上这根智能拐杖。

手机京东或微信扫一扫
go.icpcw.com/ZNGZ.htm

如果大家不方便扫描二维码，可以在我们的微信订阅号（电脑报帮选）中发送关键字“1939”（也就是对应的报纸期数），师姐会给你提供购买地址哦。

日期:2019.10.14 **责编**:叶家余 **组版**:毛毛 **责校**:杨志刚

Scratch 编程
PROGRAM

C++程序的开发步骤

承接上期，设计好一个 C++ 源程序后，需要经过编译、连接，生成可执行的程序文件，然后执行并调试程序。C++ 程序的开发步骤如下：

（1）分析问题。根据实际问题，分析需求，确定解决方法，并用适当的工具描述它（包括选用适当的数学模型）。通常我们首先可用自然语言或流程图的方式描述解决问题的算法和逻辑。

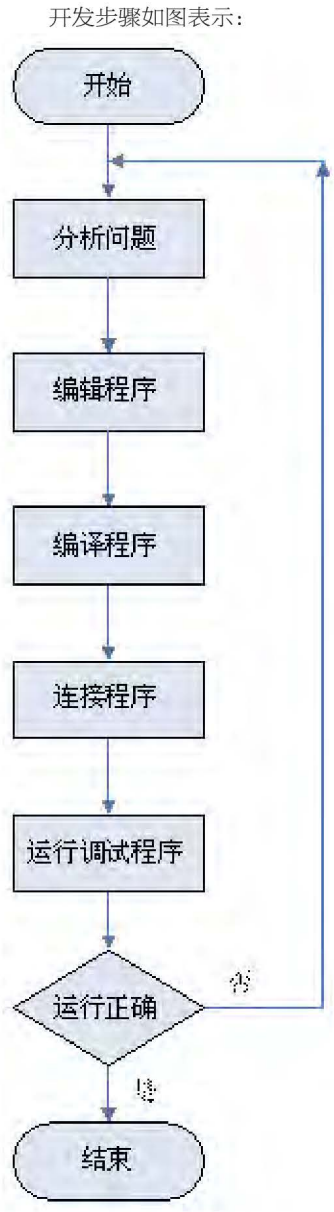
（2）编辑程序。根据上一步描述的算法编写 C++ 源程序，并利用一个编辑器将源程序输入到计算机中的某一个文件中。文件的扩展名为.cpp。

（3）编译程序。编译源程序，产生目标程序。文件的扩展名为.obj。

（4）连接程序。将一个或多个目标程序与库函数进行连接后，产生一个可执行文件。文件的扩展名为.exe。

（5）运行调试程序。运行可执行文件，分析运行结果。若有错误进行调试修改。

开发步骤如图表示：



C++ 程序开发步骤

Scratch之初试体感游戏

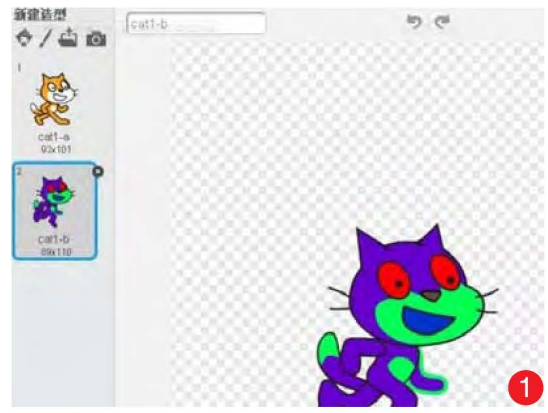
玩过 XBOX Kinect 体感游戏吗？体感游戏使用 3D 摄像头、麦克风动态捕捉人的动作和声音，控制游戏中的各种角色。其实，Scratch 也具有初步的视频体感功能（Video Sensing），能够开启摄像头，感知手势的方向和位置，因此能够实现基本的体感游戏功能。

我们尝试使用视频体感功能，实现疯狂切西瓜的游戏。开启摄像头以后，用手势比划就能切西瓜了。效果还是不错的。同时能够复习随机、判断、运动、造型、声音等功能。

适合人群：具有一定的 Scratch 基础的二年级小孩在家长的指导下，能够完成。视频操作是新指令，这个理解起来会困难一些，不过照猫画虎也就可以了。游戏主界面，西瓜从下方飞行到上方，然后掉落，如果被切到了，就打开成两半掉落。游戏效果不是那么逼真，但足以说明这些功能了，下面是制作方法。

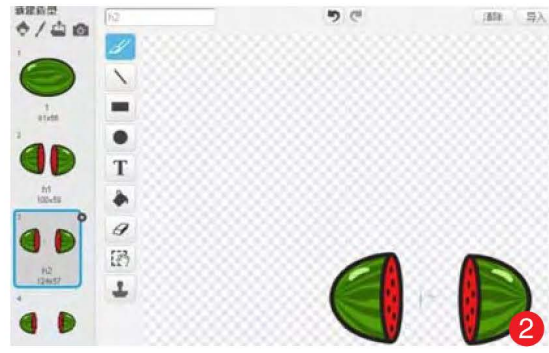
第一步：角色制作。设置三个角色，小猫咪、西瓜和地球。西瓜的制作是关键，不过很简单。

角色 1 为小猫咪，将一个小猫咪涂成精灵颜色（更换某一块的颜色即可，图 1），小孩喜欢搞怪的，不那么严肃的方式。游戏开始的时候，小猫咪跑起来，还要说一句话，说游戏即将开始。这个功能和台词，都不是我的本意，是小孩自己添加的。



1

角色 2 为西瓜（图 2），西瓜是标准角色图片库中现成的，有完整的一个西瓜，还有一半的西瓜。复制半个西瓜，然后左右转向，就实现了一个西瓜打开的样子。为了实现满满打开，所以用了 H1、H2、H3 三个造型。西瓜被切中以后，更换到造型 H1、H2、H3 就可以了。



2

第二步：游戏开始提示。

小猫咪，有说“切西瓜游戏开始”，3 秒。然后隐藏。并且不停地更换造型，实现动画功能，小猫咪就跑起来了。小猫咪是在“射线”的背景下开始游戏的。这一部分完全是小孩自己加上去的。

3

第三步：地球角色——关闭摄像头（图 3）。为了能够主动地关闭摄像头，我们在右下角放了一个地球，让地球转起来。然后如果地球被点击，就将摄像头关闭。因为之前摄像头被打开了，如果不关闭，就一直处于开启状态，直到关闭这个浏览器窗口。

第四步：西瓜角色——开启摄像头。开始的时候，就将摄像头打开，可以设置透明度，50%就够了。小孩发现一个问题，小猫咪说话的时候，摄像头已经开启了。要推迟一点，因此后来在开启摄像头前面等待了几秒。

4

还有一小段程序是控制背景的，使用了几秒以后切换到树林的背景。其实在西瓜角色中也是可以直接更换背景图片的。

第五步：开始抛出西瓜，首先要克隆西瓜（图 4）。

1）初始化分数，西瓜造型切换为完整的西瓜，即造型 1。

2）西瓜太大，设置为 80 即可。

3）然后隐藏第一个西瓜。

4）克隆西瓜。

这些都可以在“家长出任务 – 小孩完成任务”的引导模式下实现。例如，这个西瓜太大了，变小一点。设置一个总分数，开始的时候清零。然后开始克隆，不停地克隆这个西瓜，这是常用功能了。

5

第六步：开始抛出西瓜。西瓜克隆体启动时，就飞出来。实现西瓜飞出来的功能有很多。首先我们要定义一个目标，就是西瓜从哪里飞到哪里。也可以飘西瓜雨，从屏幕上方掉下来。最后我们还是从底部往上飞，然后掉下来。可以改变 Y 轴大小，通过循环实现。这一次没有使用循环方式，而是使用“滑行”。

滑行的指令真好啊，能够简化移动操作（图 5）。在 1.5 秒钟，从某一点滑行到另外一点。首先从屏幕下方任意一个位置，飞到屏幕上方任意一个位置。因此，这里要使用到随机数，这已经很熟悉了。西瓜飞上去以后，还要掉下来，也使用滑行指令。

等待 20 秒以后，就要删除这个克隆体西瓜了，否则西瓜越来越多，超过 300 个以后，就无法继续克隆了。

6

第七步：切西瓜（图 6）。这是重点，不过其实只有一个指令，就是射频侦测。这里使用侦测动作，在角色上，大于 20。这一个值相当于手势靠近物体的指数，越大，就靠得越近，0 的话，基本上就是和当前角色无关了。

西瓜被切开，更换造型即可。记得要增加得分。注意这里使用了一个“与”的操作，只有西瓜的造型等于 1，即完整西瓜的时候，才要切，已经被切开的西瓜就别继续切了。还可以实现，西瓜掉下来以后，就不能切了，那要再加一个 AND 的操作比较。

7

第八步：播放声音（图 7）。切中西瓜以后，就播放声音 Beat Box，效果还不错。

日期:2019.10.14 责编:吴新 组版:向海蓉 责校:杨志刚

电脑报自营店 金秋特惠购

手机淘宝扫一扫
cpcwi.taobao.com

金牌装机·新机推荐

B2 办公学习主机

I3 8100(免费升级 I3 9100F)
集显/GTX1050/GTX 1060
DDR3 8GB内存
(可免费升级DDR4)
120GB 固态硬盘(可升级)

团购价: 1999起

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/BB.htm

B3 娱乐游戏主机

I5 8400(免费升级 I5 9400F)
集显/GTX1050/GTX 1060
DDR3 8GB内存
(可免费升级DDR4)
120GB 固态硬盘(可升级)

团购价: 2399起

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/BBB.htm

A6 锐龙游戏主机

锐龙 R7 3700X
RX580/RX590 独显
DDR4 3000MHz 8GB
120GB 固态硬盘(可升级)

团购价: 3999起

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/A66.htm

A7 高端游戏主机

锐龙 R5 3600
RX580/RX590 独显
DDR4 3000MHz 8GB
120GB 固态硬盘(可升级)

团购价: 4999起

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/A77.htm

二手苹果笔记本 办公·设计·时尚

Macbook Pro Retina屏:

ME865:13英寸/i5/8GB+256GB SSD	4338元起
ME866:13英寸/i5/8GB+512GB SSD	4638元起
MF840:13英寸/i5/8GB+256GB SSD	5188元起
MGXA2/15.4英寸/i7/16GB+256GB SSD	5338元起
MJLQ2/15.4英寸/i7/16GB+256GB SSD	6438元起
MJLT2/15.4英寸/i7/16GB+512GB SSD	7788元起

Macbook Air:

MJVM2:11.6英寸/i5/4GB+128GB SSD	2988元起
MMGF2:13.3英寸/i5/8GB+128GB SSD	3788元起
D32:13.3英寸/i5/8GB+128GB SSD	3988元起
EA2:13.3英寸/i5/8GB+128GB SSD	6688元起

更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/p.com

送包包 送无线鼠标 送鼠标垫
设计精良·正版系统·流畅安全

二手大型3D游戏本

LOL·魔兽·吃鸡

均送鼠标、包包、鼠标垫

联想 Y40:i5/8GB/R9 M375/480GB SSD	2088 元起
微星 GL62 6QD:i5/8GB/GTX 950M/1TB HDD	2899 元起
华硕 ZX50V:i5/8GB/GTX 960M/240GB SSD	3299 元起
神舟战神 Z7M:i7/8GB/GTX965M/128GB SSD+1TB	3338 元起
暗影精灵 2:i5/8G/RX 460/120GB SSD	3799 元起
深海泰坦 X1:i7/8GB/GTX 1050Ti/128GB SSD+1TB	4299 元起
机械师 F7117-F2K:i7/8G/GTX 1050TI/128GB SSD	4599 元起
深海泰坦 X6 TI:i7/8GB/GTX1050Ti/120GB SSD+1TB	4599 元起
火影 Z6:i7/16GB/GTX 1060 6G/256GB SSD	5988 元起

更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/q6.htm

二手Windows办公、家用本

轻薄办公系列

Thinkpad X250:12寸/i5/8G/240G SSD	2099元起
Thinkpad X260:12寸/i5/8G/120G SSD	2799元起
Thinkpad X1 Carbon:14寸/i5/8G/240G SSD	2938元起
Thinkpad T440S:14寸/i5/8G/120G SSD	1999元起
DELL E7450:14寸/i5/8G/512G SSD	2299元起
Thinkpa T460:14寸/i5/8G/480GB SSD	2899元起
Thinkpa T460S:14寸/i7/8G/120GB SSD	4099元起
戴尔XPS13-9343:13.3寸/i7/8G/256GB SSD	3799元起
戴尔XPS13-9360:13.3寸/i5/8G/256GB SSD	4399元起

高性能设计

Thinkpad W540(3K 屏):15 寸 /i7/8G/120G SSD	3638 元起
Thinkpad W541:15.6 寸 /i7/8G/256GB SSD	3999 元起
戴尔 Precision M6800:I7/8G/K3100M/1TB SSD	4499 元起
Thinkpad W530:15.6 寸 /i7/8G/120GB SSD+500G	2849 元起
惠普 ZBOOK 15G2:15.5 寸 /i7/8G/256GB SSD	3399 元起

更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/rt.htm

二手原装手机 三网4G全网通

华为系列

华为 P30pro	4290 元起
华为 P30	2990 元起
华为 mate20pro	3290 元起
华为 mate20 X	2940 元起
华为 mate20	2390 元起
华为 P20pro	1990 元起

均送华为原装快充

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/huawei.htm

iPhone 系列

iPhone 6s/6splus	1230 元起
iPhone7/7plus	1488 元起
iPhone8/8plus/X	2538 元起
iPhone XR	3788 元起
iPhone XS/XS MAX	4888 元起

均送原装配件

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/iPhones.htm

二手iPad·iPad pro

·WiFi 版
·WiFi+ 三网 4G 插卡版

读者优惠价 980起

更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/pad.htm

还有各类高品质二手配件、显示器等,价格优惠,升级首选! 详情请咨询店内客服。

日期:2019.10.14 责编:黄坚柱 组版:毛毛 责校:杨志刚

小崔网事

总能找到换机的理由

上个月 iPhone11 正式发布，“浴霸”式的摄像头得到证实，隔壁桌的同事嘴上虽然说着难看，双腿却很实在地走进了专卖店，终究没躲过“真香”，问他原因，得到一句“每次新 iPhone 出来，旧手机就得出问题”的回应。嘿，当代年轻人总能找到换手机的理由。

近几年手机更迭实在太快了，刚买来不久的手机还没焐热，马上又出了新品，想换吧没那么多钱，不换吧又特别眼馋别人的新机。遥想当年，学生时代的我，可是拉着老爸走进手机店直奔最新款的呢！如今智能手机的售价越来越贵，当新机面市，也必须压制住自己想换新的心，先问问钱包允不允许。那么你为了换手机都想出过什么理由？

小正正呦：妈，我的摄像头比别人少一个。

圆圆的月饼呀：换个手机比换个屏幕值。

安小兮 tzzxj：打游戏太卡顿，还被队友骂，就换了。

天涯咫尺丶justapenny：失恋了换个手机算是告别过去。

休易大人：因为发现了好看的手机壳，却没有我的型号。

怪齐齐：手机掉马桶里，防水性能再强也不想要了。

斯凯赫尔：电子产品不是用到坏才换，是为了体验新的功能。

我叫三文智：没那么多花里胡哨的理由，我就是喜新厌旧的人。

WindyKT：和别人视频聊天时觉得屏幕里的我太丑，就换了。

絳辐 _fkeusrje：换手机真的不要找老妈说，她们认为只要能开机都不算坏。

我可能是只柴犬：哪来的钱换手机啊？只能换个手机壳哄哄自己了。

王思琪梦回春天：想换手机直接恢复出厂设置不就好了嘛！跟新手机一样一样的。

渊夜抖襟上雨：吃土人士表示就剩 1 个 G，每天清理内存，苟延残喘，除非手机坏了我才会换。

月色下的笨猫咪幸福：有钱的时候呢，换手机不需要理由，没钱的时候呢，有千万个理由也不换。

劉澤霖怕不是假逗逼：打开微信 8 秒，支付宝 13 秒，微博 6 秒，哔哩哔哩 6 秒，还用我多说么？

爱读书爱喝酒：反正就是买来三个月后就开始看新手机了，突然觉得手里的手机它不“香”了。

Chong 小轩：“不是我回复你信息慢，是手机太卡了，该换新的了”，我就是这样对家人说然后才得以换新的。

T 欧听兰：我的同学在我妈心里绝对是很糟糕的孩子，因为他们“打碎”了我无数手机，一定不能安排他们见面！

当代年轻人的发泄方式

实不相瞒，写稿之前小崔姐已经玩了两小时的手机了，和众多网友一样，“这辈子最灿烂的笑容，大概都奉献给了手机屏幕”。都说时间是治愈一切的良药，而我一台手机就行，想要宣泄不良情绪了，玩个手机游戏，在匿名社交软件上吐吐槽……只要手机在身办法还是很多。这阵子网上出现这么一个话题 # 当代年轻人的发泄方式 #，总结出了四个步骤并深受网友赞同：换头像 – 删朋友圈（或三天可见）– 换封面 – 改签名。

当代成年人的情绪发泄往往先从社交平台开始。首先，名字改成简短符号，头像也是一定要改的，看起来越极端越冰冷越好；紧接着就开始删朋友圈，或者设置时间限制，还不解气就开始删微博；朋友圈相册封面也得换，如果上面有字，那一定是比较悲观的；个性签名就更不用说了，逐字逐句都透露着“我有情绪了，快来哄我”的信息。上述步骤完成而情绪仍没宣泄完，那么再打开音乐软件，听一首放大自己情绪的歌，里面的悲伤歌单、失恋歌单、抑郁歌单就在这时候派上用场，听完还得去浏览音乐评论找同感。

看似比较“幼稚”的行为，不过相比摔手机摔盘子，上述做法简单易行还没有后顾之忧，这是你发泄情绪的方式吗？

來自非洲的歐皇：玩游戏，去坑队友。

大橘为重 zzz：还有转发一些无病呻吟的微博。

魏尔斯特拉斯：没这么麻烦，我一般就换个 LOL 守卫眼皮肤，心情便好了。

Echo_ 明城：我的发泄方式是写日记，把所有事情像流水账一样写一遍就会好很多。

小雏菊 lucky：我压力大的时候喜欢断舍离，立马处理掉堆放在家里没用的东西，最后扔完好舒服。

正经人不喝奶茶：换手机壳、耳机套、锁屏壁纸、聊天背景、头像、输入法皮肤……不哭不闹，闷声干小事。

破解“朋友圈三天可见”

根据微信官方数据，每天平均有超过 7.5 亿微信用户阅读朋友圈的发帖，而在 2019 年微信公开课上，腾讯高级执行副总裁、微信创始人张小龙透露了一个惊人的数据：朋友圈状态设置三天可见的人数竟超过了一亿人，这个看似不起眼的设置开关，在微信里的使用率却最高。

很多人戏称现在还保持朋友圈全部可见的人，可能是不知道怎么设置三天可见，也可能是微商。在小崔姐看来，有无这个设置影响并不大，普通朋友可能不会特意去翻看你以前的动态。但是如果你有特别在意的人，那就不一样了。因此以下的破解技能值得一试，没准在必要时刻大有用处呢！

我们知道，想看对方朋友圈的方法有两种：第一种是进入 Ta 的个人主页，点击朋友圈进行查看；另一种便是在微信发现页面，点击朋友圈进行查看。而对方设置的“朋友圈三天可见”权限，只屏蔽了第一种查看方法，没有屏蔽第二种。所以，我们大可以把其他好友的朋友圈都屏蔽掉，这时候我们再逛朋友圈时，就只能看到对方和自己留下的朋友圈动态了。是不是有一种“为了一个人，放弃整个世界”的感觉？

最快捷的屏蔽办法就是：打开微信 – 设置 – 隐私，在这里找到“不看他（她）”，点击“+”添加好友，无论你有多少好友，几分钟就能勾选完毕。会稍微有些麻烦，这个方法适合微信好友较少的人。需要注意的是，由于自身微信数据被清理的原因，有可能会出现设置无效的情况，也就是设置完之后只剩下自己的朋友圈，这样就只能针对设置后对方重新发的朋友圈有效了。

办法不止一种。如果你评论过对方三天前的朋友圈，同时对方也在留言区与你进行了互动，并且这条朋友圈还没有被删除，同样可以破解时间上的限制。首先，从通讯录里找到自己，打开朋友圈，点击右上角的消息列表进入，找到你们有过互动的那条朋友圈，点击进入即可（如图）。哪怕对方设置了三天可见，这条朋友圈仍可以显示出来。

对朋友圈进行访问时间的限制，究竟是保护自己还是慢待了朋友？这个话题一直都存在争议但似乎最终也无解。大家都有很具说服力的理由：

“心情每时每刻都在变化，前一秒还在开心，后一秒可能就会很失落，朋友圈就像自己的小花园一样，可以随时随地发一些自己的心情，自己留作回忆，心中明白就行，不必袒露给大家看。”

“曾经以为朋友圈很干净或者喜欢都删掉的人很酷，后来才想通，朋友圈堆成山的人才是真的酷，没用的链接、过时的段子、新欢、旧爱。他们根本不在乎过去发生了什么，活在现实，看向未来。真正的放下不是绝口不提，而是在回忆涌上心头的某一天，自己笑着跟朋友讲讲。”

张小龙曾说过，微信是鼓励用户去设置三天可见的，这个开关的初衷便是希望让很多人减小社交压力，这样也就使得他们更加勇敢地去发朋友圈。他甚至表示，如果“时光能够倒流，朋友圈重新做一次的话，我可能直接让相册变成是私密的。朋友圈和个人相册是可以完全分开的两个概念”。最后小崔姐再说几句，今后看到好友的朋友圈动态，请积极互动或点个赞吧，毕竟很多关系不联系也就淡了。

日期：2019.10.14 **责编：**崔丽容 **组版：**毛毛 **责校：**杨志刚

售价 5.00元

6 952284 100010

主管单位：重庆市科学技术协会 | **出版单位：**重庆电脑报出版有限责任公司 | **地址：**重庆市渝中区双钢路 3 号科协大厦 | **邮编：**400013 | **邮局订阅代号：**77-19
读者邮箱：pcw-advice@vip.sina.com **电话：编辑部**(023)63658800 | **新媒体：**(023)63658868 | **广告部**(023)63658999 | **发行热线：**023-63863737
国内统一刊号：CN50-0005 | **广告经营许可证号：**010015 **重庆重报印务有限公司 印刷** 报纸如有遗失或缺损，请致电 023-63658769

枪与火的狂欢，还是那么“香”

——《无主之地3》体验

在以前，每款游戏的模式基本都是极其单一的，包含多种模式的游戏极为稀少，所以这些多种模式的游戏不仅是游戏界中的佼佼者，而且还有着大量受众人群。在 2009 年，以黑马势态横空而出的《无主之地》将张狂与卡通渲染完美融合，把玩家们带入到一个用 FPS 来解决问题的 RPG 冒险世界中。当时这种以装备驱动为核心的设计体验游戏绝对是市面上绝无仅有的，并在之后衍生出了“Looter-Shooter”这一游戏设定，其后成为不少游戏的核心设计。

这些游戏中有失败者也有成功者，如《火瀑》将此核心元素与网络游戏相融合，虽然最终失败，却也是一次游戏界中大胆的尝试和开拓。而《全境封锁》系列和《命运》系列却是在使用此核心元素后成为了最后的胜利者。

姗姗来迟

原本《无主之地》的出现就已经打破了很多常规，使得游戏拥有了大批死忠拥护者，但是却没想到《无主之地 2》发售之后，Gearbox 忽然停止了此系列的研发，反而跟风去迎合市场制作 Moba 元素的多人 FPS 游戏，不过糟糕的定位与市场反馈让这款跟风之作折戟沉沙。如此的惨败最终让 Gearbox 不得不拿出看家本领，再次制作《无主之地》系列的新作。在经历过多次烟幕弹之后，《无主之地 3》终于在时隔七年后“重返战场”，而《无主之地 3》是否能扭转 Gearbox 的口碑与窘境，又是否能证明 Gearbox 宝刀未老，就来看看它的表现吧。

声色齐鸣

如果要说《无主之地 3》最让人意外的内容是什么，我会毫不犹豫地说配音。不知道是不是因为有《全面战争：三国》这个成功例子在前，Gearbox 也注意到了中国市场。在《无主之地 3》的中文配音上，意想不到的中国化，一些非常有中国特色的网络词语都能听到，什么“老铁 666”、“么么哒”，还有俗语“心急吃不了热豆腐”、“常在河边走哪有不湿鞋”。至于段子可就更多了，这里小编就不做介绍啦。

如此接地气的中文配音不仅让剧情更加有趣，也降低了玩家们理解的门槛，还拉近了游戏与玩家们的距离，将不正经演绎得淋漓尽致。相对于高调存在的中文配音，画面一定程度上被掩盖在了配音的光辉之下。游戏依旧采用美漫卡通渲染，如果不去细心查看，会给你一种换汤不换药的错误感观。但在实际游戏中，画面已经有了质的飞跃，PC 特效给视觉的直观感受是很明显的，细节方面也得到了很大改善，细腻的沙尘与龟裂的地面都是清晰无比。而人物模型更是有了明显提升，脸部纹路更加清晰，表情也是更加生动，但即使如此出色，画面依然被配音压制，还是说明了游戏在中文配音上所下的功夫更多。

枪技双绝

《无主之地 3》算得上是今年内容最为庞大的一款游戏了，不管你在游戏里面做什么，都能很快找到事情做。《无主之地 3》并非那种只做主线就行得通的游戏，等级和数值的压制迫使玩家在游戏过程中不得不面对大量的支线任务，并且还要不停地去刷这些支线。一方面有效地调节了游戏节奏，确保玩家们在每个阶段都能体验到多样化的内容，也无形地增加游戏寿命。但另一方面却限制了玩家们的自由，逼迫玩家们静下心来慢慢“体验”，也是有得苦受了。

《无主之地 3》中提供了 4 位角色让玩家们选择，擅长制造混乱的特工赞恩、能够驾驶机甲的枪手莫兹、用拳头近战砸人的不称职魔女阿玛拉以及召唤宠物支援的机械暖男兽王 FL4K。每一位角色都拥有无比丰富的技能选项，玩家们完全可以从这些技能中选择出自己的方案，用着不同元素的枪械，再配上特性效果完全可以在战斗中尝试出一种属于自己的战斗风格。

当然相比前作，游戏也在很多战斗场景上做了变化，例如控制了输出数值，避免伤害膨胀，增加了敌人 AI，使得敌人更加敏捷，进攻欲望也得到了加强。同样的玩家角色也在一定程度上获得了更多优化，增加了滑铲类动作让机动性变得更加有灵魂，战术选择也更为丰富，战斗的爽快和刺激程度也更是火爆。

游戏的枪械数量在 Gearbox 宣传时用“数以亿计”来形容过，当然我个人觉得太过夸张，但是用“百万计”来形容还是没问题的。除了特效元素等性能，每一支枪都是独立存在的，不管是充满科技感的未来风，还是粗犷的野蛮拼装风，它们都有着属于自己的外观和名字。且大多数枪械都能附加瞄具等配件，这样在保持玩家携带上限不变的同时，能让战斗中拥有更多的战斗策略和多元体验。

至高“肝”作

《无主之地 3》的核心，也逃不掉一个“刷”字，而精髓也在其中。作为 FPS 游戏，一般来说，数值更高，更稀有的武器往往是玩家们迫切需要的。但是在《无主之地 3》中却打破了这一常规，武器都玩起了花样，例如拥有高倍镜超远射程的霰弹枪，不用局限于突破与近中程作战了，也可以玩狙击，不仅有着超远射击距离，还有着霰弹枪的威力和冲击力。所以在本作中，玩家们不要只看数值和稀有度了，需要考虑的是隐藏的惊人特性，它所具有的新鲜感和战斗力绝对让你有一种发现了新大陆的心情。

当然咯，如果你能刷到一把既是古怪玩具，又不失强悍特性，还拥有超高属性的稀有武器，那只能说你运气爆表了！随着游戏进程推进，中后期的任务对武器性能和搭配需求越来越高，或许就是因为武器无法跟上关卡要求而卡任务了，最后不得不老老实实地找支线刷装备，不过刷装备的过程也确实让人枯燥无味。

小结

《无主之地 3》以独树一帜的美术风格、极具诚意的中文配音巩固了在游戏界的地位，也让原有的特色和优势得到了更大的改进，爽快的枪战、幽默逗趣的对白、新老角色登场引起的剧情起伏波折，以及目不暇接的枪械装备让游戏充满了乐趣。《无主之地 3》各方面的品质完全不会落后于时代，无论新老玩家都能很快融入游戏之中，简单一句概括——“还是那个味儿”！

本周优惠好物 TOP4 加厚加绒的羊毛秋裤，老寒腿们不安排吗？

一周又过去啦，大家有在师姐（微信：yhmd0808）这里买到什么优惠好物吗？接下来跟着师姐来看看本周又有哪些反馈比较好的单品吧！想以低价入手其他好物的小可爱记得加师姐微信哦，同步更新福利群和朋友圈哈。

价格：**79.9**元起

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/qk4.htm

加厚羊毛秋裤

如果有怕冷的、有老寒腿的小可爱，这个一定要安排！顶配版秋裤了解一下，加厚加绒还是纯羊毛，一共四种厚度，多色可选，男女款都有的。里面还设计了护膝，而且还是高腰，穿起来 hin 有安全感啊！中厚款的质量都快 1 斤了，分量超足，冬天穿一定很舒服的，给家里的长辈备两条也不错呀。

@知 ***8：之前买过一条厚的，再回购一条薄的，过两天就可以穿了，家里的绒裤都是在这里买的。

@秋 *** 寒：给爸爸买的，爸爸不喜欢特别厚的那种保暖裤，这款薄厚适中，穿上不肿，而且保暖效果不错，爸爸很满意。

@笑 ***4：非常厚实，买了两条给爸妈一人一条，希望他们喜欢。

@j***7：厚实，绝对值，两层的，外面是毛的，里面是加绒的，适合辽宁深秋穿。

价格：**74**元
（领券减 5 元）

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/sy1.htm

珊瑚绒睡衣

珊瑚绒的面料师姐已经夸了好多次了，真的超级舒服呀，以及冬天就是要穿厚厚软软的睡衣啊！这款睡衣男女款都有哒，很多款式可以选，而且还是加厚的，平时宅在家的时候单穿就很暖和了，不用在里面疯狂塞衣服（哭）。这种睡衣就该现在买，以后就涨价嘞。

@王 ***8：衣服挺厚的，做工不错，价格划算，过几个月买最起码一百多。

@w***n：给我老爸买的，很厚实，摸起来很舒服，蛮好的！

@t***7：睡衣收到了，质量挺好的，挺厚实，手感也挺好的，客服推荐的尺码大小正好。

@独 *** 妃：厚的可以，不是那种特别特别厚，家里穿是没问题了，颜色款式也可以，挺满意的。

价格：三瓶 **38**元
（领券减 100 元）

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/jhy.htm

修正美白精华液

最近很多小可爱在问师姐有没有推荐的美白精华（是不是被军训晒黑啦？），但是大部分都太贵，性价比不高，所以今天给你们安利这款！修正也是大品牌啦，质量不用担心。这款精华液添加了 5% 的烟酰胺，可以提亮肤色、祛黄气、减少黑色素沉淀哦。直接用在爽肤水之后就行了，很简单。而且现在有活动，第 2、3 件都是 0 元，所以直接拍三件哈！

@t***8：真的很好用，以前买的时候它还没火，现在已经好多人买了。易吸收很滋润，没什么气味，重点是长期用真的能白！

@春 ***7：我是属于比较黄的皮肤，第一次买了一瓶没用完呢就感觉白了不少，这次又来买了三瓶。

@竹 *** 香：第二次买了，价格实惠，配合着身体乳用，也不心疼。

@1***y：感觉挺补水的，也不会很刺激，我是敏感肌，用了也没有出现有刺激的情况。

价格：两件
39.9元

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/wgf.htm

劲家庄五谷粉

养生的小可爱看过来，早餐五谷粉安排起来！这款五谷粉口感跟芝麻糊很像哈哈哈，不过除了有芝麻，还添加了黄豆、黑米、燕麦等，会更营养健康哦。而且现在还有第 2 件 0 元的活动，拍两件的价格才相当于其他家一件的价格！

@t***9：香喷喷的，有燕麦味，还有黑芝麻糊的味儿。比单纯的黑芝麻糊有饱腹感，不是很甜，稍微有点甜味。

@w***0：第一次买这个牌子，还不错，多吃粗粮很好，而且黑色食物补肾，也不是特别甜那种，很满意。

@l***i：因为里面含燕麦片，个人认为煮一下会更好喝。

@t***1：一个人没煮饭，早餐晚餐吃它都 OK，刚倒出来时是真的很香。

想第一时间 Get 优惠好物信息？想在淘宝、京东剁手前领优惠券？找师姐找师姐找师姐（微信号：yhmd0808）

日期：2019.10.14 **责编**：叶家余 **组版**：毛毛 **责校**：杨志刚

你们知道自己的脚是什么味儿的吗?

能当众脱鞋的人一定不简单!毕竟有脚臭的人,走路都会小心翼翼,从来不在人前脱鞋。对他们来说,进那种要脱鞋的日料店,简直是在处刑　去别人家里做客,第一时间冲进厕所的可能不是尿急而是去洗脚。这还不是最可怕的,最可怕的是大多数人都不自知。

脚臭虽然属于臭味,但仔细一闻,其实还有不同的味道。咸鱼、腐乳、奶酪,如果混了浓浓的香味,那味道不可描述。

除菌+抑菌,双重除味

师姐科普时间又到了!其实,脚臭是因为脚上的汗液滋养了大量的细菌,所以就算不臭脚的人长时间捂着脚,也是会有味道的。不过嘛,就算有味道又怎么样,当代懒人的洗鞋频率也不会增加的。比如师姐,一双运动鞋穿坏了,我可能都没有刷过一次……鞋子不干净,天天"洗 jio"有什么用呢?

所以,今天师姐推荐一个好东西——很便宜很好用的 SURPURE 除臭喷雾!

它可以帮你的鞋子保持长时间没有异味,当然最主要的还是除菌 + 抑菌,才不会再产生异味。而且喷雾不仅可以杀死令人脚臭的细菌真菌,连淋雨潮湿滋生的霉菌也可以除掉哦。遇到下雨天,就担心弄湿的鞋子会有味道,拥有它,喷一喷,搞定!

Ag+黑科技杀菌

SURPURE 除臭喷雾采用的是 Ag+ 黑科技杀菌机理:Ag+ 银离子入侵细胞壁→有效抑制活性酶,阻止 DNA 复制→细胞破裂死亡,游离后重复杀菌。这样一来,可以把鞋子中的真菌细菌都消灭,从源头解决异味问题。

有网友做过测试:用 ATP 仪器检测杀菌前细菌值为 600+,使用后细菌值为 0!为了更准确地测试结果,他们甚至连面包也不放过!他们在面包上做了一个对比实验,七天过后,没喷过的面包明显开始霉变了,而喷过喷雾的,细菌还未开始滋生。

衣服、帽子都能用

你们平时下班回家,换鞋的时候如果发现鞋子有点点味道,就赶紧用喷雾喷几下,然后放着等它自己晾干。等到下次出门的时候,这双鞋就跟洗过一样没味啦。如果袜子太臭,可以连同袜子一并喷了,免得袜子上的细菌去祸害别的衣服。

要是实在没时间,那就周末把所有的鞋子喷一遍,也就两分钟的事情,没有一双鞋能逃过 SURPURE 除臭喷雾。

除了鞋子之外,喷雾当然也可以往帽子和衣服上喷　喷完可以直接穿,无需晾干等待　因为喷口特别的处理,喷出来的水沫非常细腻,所以不需要担心直接穿进去的话,袜子会湿噢。

温馨提示,产品是使用在衣物上的,直接往脚上喷的话是不会除脚臭的哦!

(100ml 大容量,价格超级便宜,天天用都不心疼的)

价格:**39.9** 元

手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/surpure.htm

跟纯牛奶比起来,为什么我选择奶粉?

现代人的饮品需求,除了喝快乐水大概就是喝奶了。早晨泡麦片需要牛奶,下午冲咖啡需要牛奶,健身后喝牛奶补充蛋白质和钙,睡前一杯牛奶安神助眠。我大概是个大奶缸吧,喝多了完全不嫌腻!师姐平时喝得最多的是超市冰柜的鲜牛奶,7 天短保的那种纯奶,营养价值最高。

除此之外,最方便的就是奶粉了。不用考虑储藏问题,而且无论冷热都能轻松搞定!尤其适合寝室党和办公室党。

好多小可爱让师姐推荐奶粉,师姐选了 2 款非常适合大家的奥乐齐小绿袋 & 小粉袋。熟悉师姐朋友圈的小可爱可能发现了,这款就是我经常给你们安利的奶粉啦!为啥选奥乐齐呢,师姐先给大家介绍一下它。

奥乐齐(ALDI)创立于 1913 年,是德国最大的连锁超市。2017 年,奥乐齐正式进入中国。2019 年,奥乐齐开出了线下实体店,还有配送服务。对于一个已超过 100 岁的品牌,师姐还是很放心的。

小粉袋脱脂款

脱脂款是师姐最喜欢的!推爆!毕竟脱脂对长胖这件事很友好。脱走 99%脂肪,按配比每 100ml 牛奶里只有 0.1g 脂肪!几乎可以忽略不计,所以可以完全放心喝~哪怕深更半夜肚子饿了来一杯,也不怕胖。

另外,脱脂不脱营养,它的蛋白质含量很喜人!按照国际标准,每 100g 含量高于 2.8%就属于达标,高于 3.2%属于好奶。这款达到了远超过国标的 3.5%!几乎已经直逼 7 天短保鲜牛奶了　3 勺奶粉(差不多 25g)+250ml 水,很好冲泡不结块。脱脂的口感不会像想象中的那么寡淡哈,喝起来就是纯纯的甜奶味道,像妈妈小时候冲泡爱心奶~喝起来带点甜感,非常适合于冲泡无糖的燕麦哦!

小绿袋全脂款

全脂乳粉师姐会比较建议白天喝,或者当作烘焙原料,比如超受欢迎的雪花酥。值得一提的是,它添加了具有生理保健功效的大豆磷脂,能够促进新陈代谢,减少胆固醇堆积残留,从而预防心血管疾病和肥胖~很适合老人和成年人喝。

它的甜感更强,乳脂感更厚重,喝起来会比脱脂要浓郁一些,不过完全没有腥味!我试了一下把牛奶冰镇了喝,竟然和纯鲜奶的口感很像……稠度更高,可能在口感上会更符合大家的偏好。

好啦,师姐就介绍到这里,大家可以根据喜好选择。要减肥的就选脱脂,喜欢口感的就果断全脂。PS:开封后记得用密封夹夹起来哦!

价格:2 袋 **94** 元(脱脂牛奶)
(下单减 5 元)
扫一扫进入购买页面
go.icpcw.com/tuozhi.htm

价格:2 袋 **109** 元(全脂牛奶)
(下单减 5 元)
扫一扫进入购买页面
go.icpcw.com/quanzhi.htm

如果大家不方便扫描二维码,可以在我们的微信公众号(电脑报帮选)中发送关键字"1939"(也就是对应的报纸期数),师姐会给你提供购买地址哦。

日期:2019.10.14　**责编**:黄坚柱　**组版**:毛毛　**责校**:杨志刚

得知这个消息：我把刚买的iPhone无线充退了！

在推出修复大量Bug的iOS 13.1正式版系统之后的第三天，苹果悄然推送了iOS 13.1.1系统更新。如此高的更新频率，说明了iOS 13.1版本出现了一些问题，而这一切都被苹果轻描淡写地以“iOS 13.1.1包括针对iPhone的错误修复和改进”带过。

实际上，本次新版本的更新对于一般消费者与相关从业者都有着不小影响，尤其是后者，用“行业地震”来形容也不为过。对于一般用户而言，iOS 13.1.1解决了致命的“无法从备份恢复”问题，修复了电池耗电过快的问题，同时还修复了可能影响iPhone 11系列设备上识别Siri请求以及第三方键盘APP所出现的安全性等问题。

对于行业群体，尤其是第三方充电配件商而言，全新的iOS 13.1.1版本的更新不亚于在无线充电行业投下了一枚“炸弹”，引发了一场行业动乱。据充电头网报道，苹果在iOS 13.1.1版本中继续封杀了部分第三方无线充电器的7.5W快充功能，只支持5W充电。

需要强调的是，目前搭载iOS 13.1之前系统的iPhone手机依然支持第三方无线充电器7.5W快充的特性，并且不是所有的第三方无线快充都被封禁。据悉，通过苹果官方认定的第三方无线快充，如mophie、Belkin、罗技、Native Union、Anker等品牌都没有受到影响。

与此同时，我也将自己购买的第三方无线充电器进行了退货处理。

上述媒体还称，有业内人士向其爆料，苹果无线充电私有协议可能在12月到来；另外，还有传闻称苹果未来会将7.5W无线充产品纳入苹果自家的MFi认证。如果该爆料为真，那么苹果此番在iOS 13.1中封杀第三方无线快充也就不是什么令人费解的事情。iPhone的官方配件一向都是以价格昂贵著称，并且通过官方认证的第三方产品同样如此。

以本次苹果封杀的第三方无线充电为例，苹果官网目前在售的最便宜的无线充电器是mophie的无线充电板，售价为298元；作为对比，充电功率更高的小米20W无线充电器售价仅为99元。所以，封杀第三方没有通过官方认证的产品，从商业角度来看更有利于其创收。

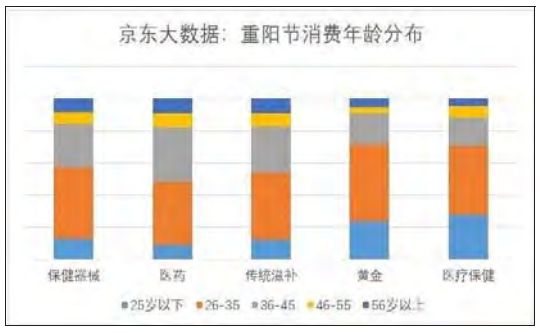
在苹果官方的无线充电私有协议正式亮相之前，我推测苹果的无线充电方案，很大概率是会选择定频调压架构方案，也就是目前苹果无线充电所采用的7.5W功率快充标准。

苹果曾在官网上线了一篇名为《如何为iPhone 8或更新机型无线充电》的技术介绍文章，在文章中官方强调市场上两款通过苹果认可的全新无线充电台，它们能以高达7.5瓦的额定功率为装有最新版iOS 的iPhone充电。这也是苹果首次公开强调7.5W无线充电功率。

而之后苹果又在MFi大会中确认，其7.5W无线充电功率是采用的定频调压的架构。这一方案可以通过调节电压来控制发射功率，可避开干扰手机的频段，并且对比变频架构方案，其要更安全与稳定。

总之这一次苹果通过系统更新来封杀第三方快充，或许也是在给一般消费者提一个醒：今后购买无线充电器时，尽量还是选择苹果官方认可或者通过MFi认证的产品，以防自己手中的第三方配件“随时哑火”。

电商销量增长5倍！智能拐杖是个什么鬼？



十一长假的最后一天恰逢旧历九月初九，是重阳佳节，也是“敬老节”，在今年的重阳节，京东公布了重阳节相关消费情况。

数据显示，26~35岁的用户是消费的中坚力量，56岁以上的老年用户更青睐于医疗保健、黄金类商品，儿女辈人群更喜欢购买保健器械、医药、医疗保健等品类送给老人尽孝。

另外，老年人购买图书的趋势有所升高，占平台书籍类总销量的40%。他们比较倾向于中小学教育类书籍，看来对孙辈的教育仍然是非常关注的。另外，旅游、烹饪、历史等书籍也是很受老人欢迎的品类。

而今年的变化就是智能拐杖成为新的热门商品，成为销量增长最快的品类，同比增长了5倍多。

不同价格的智能拐杖功能不同，一般都会涉及收音机、手电筒、MP3播放器等功能，有的还能变身折凳，让老人走累了可以随时休息。

如果是给年纪较大的人群使用，还可以选择稍高端的产品，功能自然也更齐全。插卡后还能快速拨打亲情号码、发送定位、SOS求救、心率/血压监控等功能。部分拐杖还设计了小抽屉储物格，配合吃药提醒等功能，专门针对老年人使用，甚至不输目前市面上流行的智能手表。

如果是盲人使用，还有超声波导盲杖，可以识别障碍物并发出提示，另外还有诸多语音控制、播报功能。而这些大多涉及安全和身体健康，都是非常重要而且实用的。

除了智能拐杖，在电子产品中，按摩椅、按摩器的销量也提升明显，这些产品售价不低，大多数都上千元，说明老年人的健康仍然是子女最在意的，这也是整体消费升级的体现。

另外，老人手机、老人鞋、收音机、营养食品的搜索量和销量也在近日增长迅速，和智能拐杖一起成为搜索关键词前五的品类。

数据显示，食品类商品在近日也有明显变化，“茶酒滋补”逐渐成为热门，重阳糕等商品是最受欢迎的。另外，龟、鹤、松等象征着健康长寿的礼盒、饰品、摆件销量也有明显提升。

虽说最好的礼物是陪伴，但是这些商品也的确能为老人提供很多帮助，为了长辈的健康，这些钱花得还是值。

你给家中老人准备礼物了吗？

电子版及二手咨询
添加二哥微信

日期:2019.10.14 **责任编辑**:黄坚柱 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

大学期间该选台式机还是笔记本？不妨来看看这个

说起来，很多学生朋友在进入大学之后都会面对选购电脑这个问题，电脑该怎么选，选择笔记本还是台式机成了大多数学生朋友所纠结的问题，那么我们今天就针对这些问题来细致地分析一下，你的大学，该怎么去选配电脑。

根据专业性质来选择

大学期间电脑选择很重要的一个参考依据就是你所读的专业，如果与设计相关的专业的话，电脑配置肯定是要在线的而不是一种够用的性能。那么我主推的是选用台式机而非笔记本。

首先，现在市面上很多打着设计旗号的轻薄笔记本，实际性能是跟不上的，仅仅依靠一个核显想要完成很多设计工作，无疑是挺困难的。而笔记本的起步价普遍在3000元以上。同样3000元的价格，组装一台独显台式机，可以轻松完成各种设计工作，同时，还能选配一个高色域高分辨率显示屏，对于设计专业的朋友来说，无疑是如虎添翼。

另一方面，很多新入学的朋友会说，上课会不会要带笔记本啊？其实并不用，很多专业设计课程都会在学校机房内进行，极少数的课程才会用到笔记本上课教学。既然不会经常带电脑出寝室，同价位选用高性能台式机岂不美哉。

而学习文化、艺术、管理或者计算机专业的朋友，专业性质决定了你们用Office或者编译器会比较多，这类软件对电脑性能要求不高，但是这些专业又决定了你们可能会随时随地使用电脑进行学习办公之类的，所以便携的笔记本是首选。

根据个人使用习惯选择

如果你上大学，想要兼顾娱乐和学习，老老实实选择台式机，至于原因嘛，过来人的经验告诉你，笔记本只适合专注于学习的朋友，如果想要笔记本能玩还能学，从体验感上来说，玩得不爽，学得也不爽。

而对于重度游戏玩家，很多朋友可能会问，游戏本行不行啊，看着配置挺高的呀。但是对于校园寝室这种环境来说，用笔记本打游戏，就算游戏本配置再高、再奢华，15.6英寸或者17英寸的屏幕，带不来多好的游戏体验，还不如去网吧，还是那句话，术业有专攻，玩游戏，就老实地选择台式机，一年去网吧的钱节省下来，都可以打造一个“电竞寝室”了。

如果是对游戏兴致不大，主攻学习和轻度娱乐的朋友，非常推荐选择轻薄笔记本，不论是看剧追番或者轻度办公学习啥的，3000多元的轻薄本能够轻松满足需求，性能上的局限，完完全全断掉你的游戏念头，专注学四年，毕业就是一个优秀人才了。

根据经济情况选择

预算不足的选择：如果是预算不够多的朋友，1000元或者2000元预算内想弄台电脑，那只能考虑“捡垃圾”的玩法了。1000元带显示器的话，也能装台能玩英雄联盟的电脑了。至于各种专业学习，也不在话下（H61平台+GTX750显卡+24英寸杂牌IPS显示器）。而2000元预算的性能吃下大多数游戏和各种三维建模设计软件不成问题（X58平台+二手RX580显卡+AOC144显示器）。

这种“捡垃圾”的电脑优势在于，价格便宜，性能在线，用完四年还能原价卖，对于预算不多的朋友来说是非常好的选择。不推荐选择二手笔记本，因为2000元价位内的二手笔记本，非常卡顿不说，很容易出故障，用完四年了也不好出售，只能当垃圾处理（除非你有笔记本的便携性刚需）。

预算上6000元的选择：在校园内，如果购机预算上到了6000元，我比较推荐的一种购机选择是——通吃。花2000多元装一台专门用来娱乐或者学习设计的台式机，4000元预算购置一台超轻薄的笔记本，专门用来办公或者出行携带。

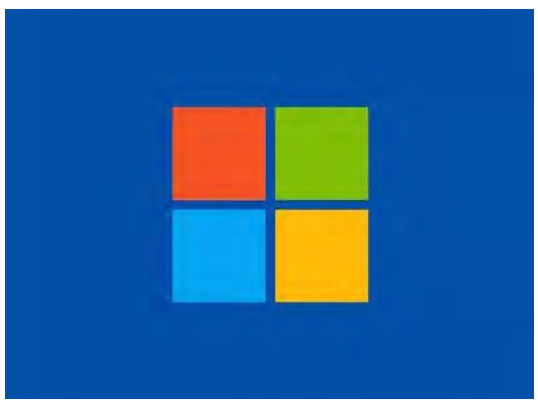
不否认大几千元能购置一台性能强劲的笔记本，但是要考虑的问题是，大学四年下来，笔记本注定会被淘汰，而且还是如上文所说，就算你的笔记本性能再强劲再奢华，体验感还是跟不上的，何不考虑用选购高性能笔记本的钱去购置一台能打专门用来娱乐的台式机，外加一台学习办公体验极佳的轻薄本呢？四年大学读完，台式机可以原价转手，轻薄本还能继续工作用，不会亏太多。

当然，生活费充裕的孩子可以忽略，按照自己的喜好买就成。

总结：适合自己最重要

以上内容的话是作为一个大学毕业的过来人的经验之谈，可供参考，大学期间对电脑的选购，最重要的是要明白自己大学期间到底是需要什么，是想好好学习，还是兼顾娱乐和学习，根据自己的需求选择最适合自己的，不将就才是最重要的。

Win10 SP1基本就绪！你会升级吗



转眼就到了10月中旬，Windows 10面向下半年的版本迭代已准备就绪。近日，处于发布预览通道（Release Preview ring）的Insider会员收获Build 18363.387。

注意，目前发布预览通道有两个分支，19H1和19H2，此次更新服务的是19H2，而19H1的最新Build是Build 18362.387，仅仅一个数字之差。

这当然可以算得上是微软在“挤牙膏”，19H2已被证实不会像此前大正式版更新那样出现截然不同的版号迭代，而是一次补丁包合集，新功能几乎为零，以至于在坊间得到了“Service Pack”的名号。

有趣的是，目前慢速通道19H2的版号是18362.100xx，不知道在10月或者11月v1909正式版推送时，微软到底会选择怎样的合并方式。

根据调研机构AdDuplex的最新数据，截至9月份，Windows 10 v1903也就是2019年5月更新版，在所有版本中的份额达到了45.5%，终于远远甩开旧版本，稳居第一。

Windows 10每年坚持两次重大更新，其实普及速度一直是越来越快的，但是去年的v1809版本出现重大失误，推送后紧急撤回，今年的v1903也是Bug多多无法让人放心，严重打击了用户的升级积极性，微软也刻意放缓了推送节奏。

直到今年7月份，已经推送两个多月的v1903版本份额才11.4%，然后随着旧版本支持周期的结束，微软开始全方位向用户推送最新版，不停地提示升级。

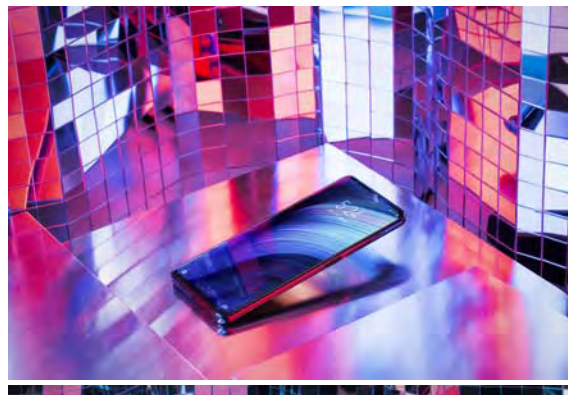
电子版及二手咨询
添加二哥微信

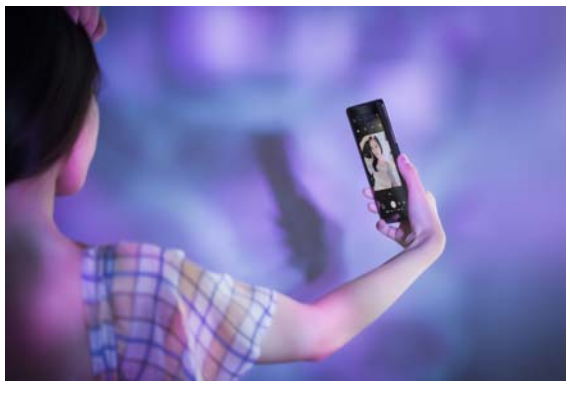
日期:2019.10.14 **责任编辑**:黄坚柱 **组版**:陈学兵 **责校**:杨军

机智猫 TECHMIAO

美图欣赏

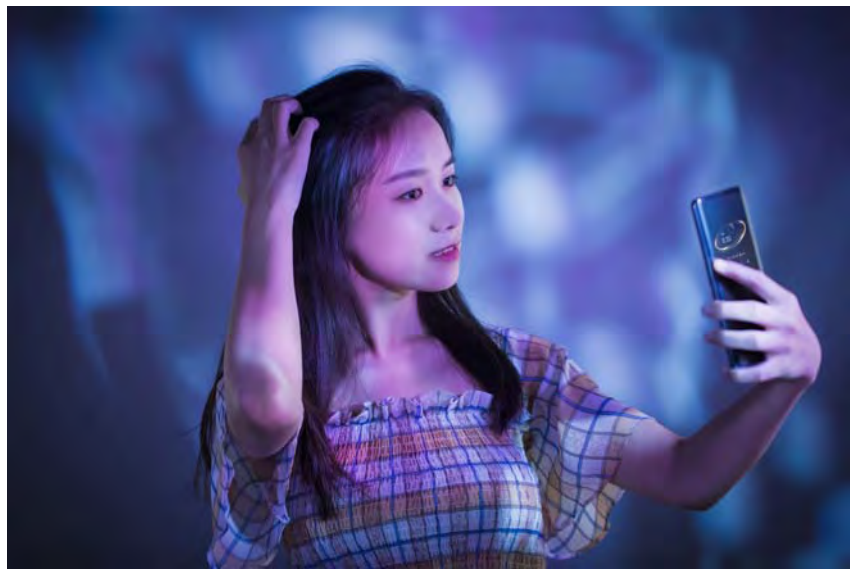
努比亚 Z20





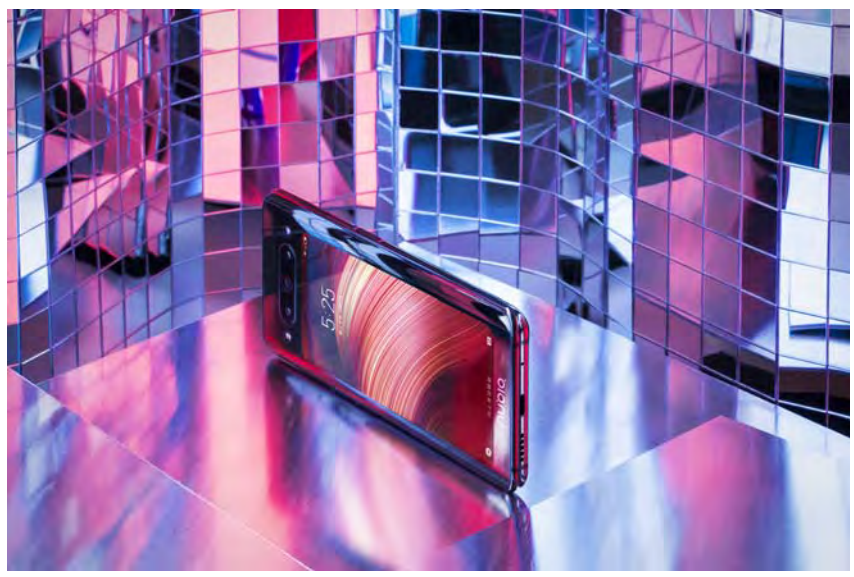
日期:2019.10.14 **责编:**陈鑫 **组版:**向海蓉 **责校:**杨志刚

左右双侧边框指纹模块是目前全球量产最窄，可按压任一侧



漂亮小姐姐的自拍样张

122.2度超广角摄像头的加入，也提升了努比亚Z20的微距拍摄能力



四个 R 角采用了圆润设计，前后对称式曲面玻璃盖板配弧面中框，线条非常流畅

日期:2019.10.14 **责编**:陈鑫 **组版**:向海蓉 **责校**:杨军